Rostocker Dokumentenserver
Dieses Werk wurde Ihnen durch die Universitätsbibliothek Rostock zum Download bereitgestellt.
Für Fragen und Hinweise wenden Sie sich bitte an: digibib.ub@uni-rostock.de

Werner Sombart

Der moderne Kapitalismus : historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart

Bd. 3, Halbbd. 2 : Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft, die Gesamtwirtschaft

6. - 8. Tsd., München [u.a.]: Duncker & Humblot, 1928

http://purl.uni-rostock.de/rosdok/ppn840008090

Band (Druck) Freier Zugang PUBLIC DOMAIN OCR-Volltext


SOMBART · DER MODERNE KAPITALISMUS

Blei- u. Rotstift-Anmerkungen u. Striche.
5/9.42 Robert

FTC-4900 (6)

Universitäts
Bibliothek
Rostock

Universitäts-
Bibliothek
Rostock

9/
1942/1329.

WERNER SOMBART

Der moderne Kapitalismus

Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart

DRITTER BAND

Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus

Zweiter Halbband

MÜNCHEN UND LEIPZIG / 1928
VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT

WERNER SOMBART

Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus

Zweiter Halbband

Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft
Die Gesamtwirtschaft

MÜNCHEN UND LEIPZIG / 1928
VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT

Alle Rechte vorbehalten

Copyright by Duncker & Humblot, Verlagsbuchhandlung, München und Leipzig 1928

1. u. 2. Tausend 1902
3.—5. „ 1927
6.—8. „ 1928





Pierersche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co., Altenburg, Thür.

Inhaltsverzeichnis des 2. Halbbandes

Dritter Hauptabschnitt

Der Hergang

Seite

Übersicht 517

Erster Abschnitt

Die Elemente des wirtschaftlichen Prozesses

Literatur 520

Einunddreißigstes Kapitel: Die Elemente der Bedarfsbildung . 522

I. Die Entstehungsarten des Bedarfs 522
II. Die Entstehungsgründe des Bedarfs 524
III. Besondere Arten des Bedarfs 525

Zweiunddreißigstes Kapitel: Die Elemente der Marktbildung . 527

I. Begriff und Arten des Marktes 527
II. Die Preisgesetze 529
III. Die künstliche Beeinflussung des Marktes 530

Dreiunddreißigstes Kapitel: Die Elemente der Betriebsbildung 533

I. Die Gesetzmäßigkeit der Betriebsbildung 533
II. Die Gestaltung des einzelnen Betriebes 535
1. Die Abgrenzung der Arbeitsgebiete in den Betrieben . 535
2. Die Betriebsgröße 539
a) Betriebsgröße und Großbetrieb 539
b) Die Betriebsvergrößerung 544
c) Die Konzentration 546
3. Die innere Ausgestaltung der Betriebe 547
III. Die Betriebsvereinigung 548

Zweiter Abschnitt

Die Bewegungsformen des wirtschaftlichen Prozesses

Quellen und Literatur 551

Vierunddreißigstes Kapitel: Die Konkurrenz 556

Die Leistungskonkurrenz 557
Die Suggestionskonkurrenz (Reklame) 557
Die Gewaltkonkurrenz 557

Fünfunddreißigstes Kapitel: Die Konjunktur 563

I. Begriff und äußere Gestalt der Expansionskonjunktur . . 563
II. Die inneren Zusammenhänge der Expansionskonjunktur . 568

Seite
1. Der Aufschwung 568
2. Der Niedergang 577
3. Der Wechsel 582
III. Die Bedeutung der Expansionskonjunktur für die Entwicklung des Hochkapitalismus 583
Sechsunddreißigstes Kapitel: Die Gleichförmigkeit 587

Dritter Abschnitt

Die Gestaltung des wirtschaftlichen Prozesses in der Geschichte

Erster Unterabschnitt

Die Rationalisierung des Güterbedarfs

(Konsumtion)

Quellen und Literatur 594
Siebenunddreißigstes Kapitel: Die Träger des Bedarfs. . . 596
Achtunddreißigstes Kapitel: Die Art und Weise der Bedarfsbefriedigung 603
Neununddreißigstes Kapitel: Die Artbeschaffenheit der Güter 617

Zweiter Unterabschnitt

Die Rationalisierung des Marktes

(Zirkulation)

Quellen und Literatur 637
Vierzigstes Kapitel: Erweiterung und Erhellung des Marktes 640
I. Die Erweiterung 640
1. Der Kapitalmarkt 640
2. Der Arbeitsmarkt 642
3. Der Warenmarkt 642
II. Die Erhellung 643
Die Geschäftsanzeige 644
Die Handelsnachricht 647
III. Die Ermöglichung 650
Einundvierzigstes Kapitel: Die Versachlichung der Geschäftsformen 657
I. Auf dem Kapitalmarkte 657
II. Auf dem Arbeitsmarkte 658
III. Auf dem Warenmarkte 660
Zweiundvierzigstes Kapitel: Die Rationalisierung der Preisbildung 666
I. Auf dem Kapitalmarkte 666
II. Auf dem Arbeitsmarkte 670
III. Auf dem Warenmarkte 672

Seite

Dreiundvierzigstes Kapitel: Das Risiko und seine Bekämpfung 680

I. Die Entstehung der Verlustgefahr 680
II. Die Verhütung der Verlustgefahr 681
III. Die Verteilung des Risikos (Versicherung) 682

Vierundvierzigstes Kapitel: Die Bindung des Marktes . . . 685

I. Der Kapitalmarkt 685
II. Der Arbeitsmarkt (die gewerkschaftliche Arbeiterorganisation) 687
III. Der Warenmarkt (die Kartellbewegung) 693

Fünfundvierzigstes Kapitel: Die Stabilisierung der Konjunktur 701

I. Ansichten und Tatsachen 701
II. Gründe 707
III. Bedeutung 711

Dritter Unterabschnitt

Die Rationalisierung der Betriebe
(Produktion)

Quellen und Literatur 712
Übersicht 724

A. Die kapitalistischen Formen

Sechsundvierzigstes Kapitel: Die Geschäftsformen der Unternehmung 728

I. Die verschiedenen Geschäftsformen und ihre Eigenart . . 728
II. Die Verbreitung der verschiedenen Geschäftsformen . . 729
III. Der Aufbau der Aktiengesellschaft 735

Siebenundvierzigstes Kapitel: Das Flechtwerk der Aktiengesellschaften 740

I. Die persönliche Verflechtung 740
II. Die sachliche Verflechtung 742
III. Die Bedeutung des Flechtwerks 746

Achtundvierzigstes Kapitel: Die Finanzierung fremder Wirtschaften 748

I. Die Finanzierung durch Private 748
II. Die Finanzierung durch Banken 752
1. Die Finanzierung der Großindustrie 752
2. Die Finanzierung des Baugewerbes 754
3. Die Finanzierung des Großhandels 757
III. Die Bedeutung der Finanzierung 759

B. Die äussere Gestaltung der Betriebe

Neunundvierzigstes Kapitel: Die Betriebsformen 761

I. Betriebe mit zerstreuten Werkstätten 761
II. Die Manufaktur 767
III. Die Fabrik 771

Seite

Fünfzigstes Kapitel: Die Abgrenzung der Betriebe gegeneinander 776
A. Übersicht 776
B. Die Spezialisation 776
I. Der bisherige Verlauf der Entwicklung im Allgemeinen . 776
II. Die Funktionenteilung 777
1. Überblick 777
2. Die Spezialisation im Geld- und Kreditgeschäft . . . 778
3. Die Einschaltung der Handelsfunktion und ihre Verselbständigung 782
III. Die Werkteilung 786
1. Verschiedenheiten und Gleichheiten der Entwicklung . 786
2. Die Spezialisation im Warenhandel 788
3. Die Spezialisation in der gewerblichen Produktion . . 791
C. Die Kombination 796
I. Allgemeine Züge der Entwicklung 796
II. Die Funktionenvereinigung 797
1. Produktion und Handel 797
2. Produktion und Transport 806
3. Handel und Transport 808
4. Produktion und Bankwesen 808
5. Handel und Bankwesen 808
6. Die Vollkombination 808
III. Die Werkvereinigung 809
1. Produktion 809
2. Handel 813
3. Banken 815

Einundfünfzigstes Kapitel: Die Konzentration 816
I. Das Problem 816
1. Die Fragestellung 816
2. Die treibenden Kräfte 819
3. Die Erfüllung der Bedingungen 821
II. Die Landwirtschaft 822
III. Das Gewerbe 827
1. Die Formen der Konzentration 827
2. Die Gründe der Konzentration 829
3. Die Verschiedenheit der Entwicklung (Verlauf der Konzentrationsbewegung im Gewerbe) 835
IV. Der Transport 851
V. Der Handel 858
1. Das Handelsgewerbe im Allgemeinen 858
2. Der Großhandel 860
3. Der Detailhandel 861
Anhang: Die Gast- und Schankwirtschaft 870
VI. Das Bankwesen 872

Seite

C. Der innere Ausbau der Betriebe

Zweiundfünfzigstes Kapitel: Die Verwissenschaftlichung der Betriebsführung 884

I. Was unter wissenschaftlicher Betriebsführung zu verstehen ist 884
II. Die Entwicklung der Betriebswissenschaft 886
III. Die Durchdringung des Wirtschaftslebens mit Wissenschaftlichkeit 889

Dreiundfünfzigstes Kapitel: Die Vergeistung der Betriebe . 895

I. Der beseelte Betrieb 896
II. Die Wandlung 899
1. Die Ausschließung der Seele aus dem Betriebe . . . 899
2. Die dreifache Systembildung 901
a) Das Verwaltungssystem 901
b) Das Rechnungssystem 909
c) Das Instrumentalsystem 912
3. Die Verwirklichung des vergeisteten Betriebes . . . 916
III. Die Bedeutung des Vergeistungsvorganges 925

Vierundfünfzigstes Kapitel: Die Verdichtung der Betriebe . 928

I. Die Erscheinungsformen der Betriebsverdichtung . . . 928
1. Die Raumökonomie 928
2. Die Sachökonomie 930
3. Die Zeitökonomie 930
II. Die Wege, die zur Verdichtung führen 932
1. Die Vergrößerung der Betriebe 932
2. Die Verkürzung der Arbeitszeit 933
3. Die Antriebsmittel 935
a) Die Kontrollierung der Arbeiter 935
b) Die Löhnungsmethoden 935
c) Die Hilfe der Maschinerie 939
III. Die Verdichtung der Betriebe und die kapitalistischen Interessen. Das Problem des Kapitalumschlags 940

Schluß

Die Gesamtwirtschaft

Übersicht 950

Fünfundfünfzigstes Kapitel: Der Kapitalismus 951

Sechsundfünfzigstes Kapitel: Die vorkapitalistischen Wirtschaftssysteme (das Handwerk) 957

Siebenundfünfzigstes Kapitel: Die Bauernwirtschaft . . . 967

I. Was eine Bauernwirtschaft ist 967
II. Die Verteilung der Bauernwirtschaft auf der Erde . . 967
III. Die Lage des Bauerntums 969

Seite
1. Die Konstanz 969
2. Die Mannigfaltigkeit seiner Gestalt 969
3. Die gleiche ökonomische Lage der Bauern 971
a) West- und Mitteleuropa 972
b) Die alten Kulturländer des Ostens 976
c) Der koloniale Westen 981

Achtundfünfzigstes Kapitel: Die Genossenschaftswirtschaft . 985
I. Begriff und Arten der Genossenschaft 985
II. Die Verbreitung der Genossenschaftswirtschaft 988
1. Die Kreditgenossenschaften 988
2. Die Produktionsgenossenschaften 990
3. Die Konsumtionsgenossenschaften 992
III. Die Bedeutung der Genossenschaftswirtschaft 995

Neunundfünfzigstes Kapitel: Die Gemeinwirtschaft . . . 999
I. Die Einmischung des Staates 999
II. Die öffentlichen Betriebe 999
III. Die gemischt-öffentlichen Betriebe 1003

Sechzigstes Kapitel: Das Wirtschaftsleben der Zukunft . . 1008

I. Schriftstellerverzeichnis 1025

II. Ortsverzeichnis 1036

III. Sachverzeichnis 1043

Zusätze und Berichtigungen 1063

Dritter Hauptabschnitt

Der Hergang

Übersicht

1. Die Aufgabe dieses Hauptabschnittes soll sein: den „Hergang" des Wirtschaftslebens im Zeitalter des Hochkapitalismus zu schildern. Das Wort Hergang ist eine Verdeutschung des Wortes „Prozeß" und soll den Inbegriff aller jener Erscheinungen bezeichnen, die sich aus der Betätigung der einzelnen Wirtschaften und ihrer Inbeziehungsetzung ergeben und die man einzeln die Vorgänge im Wirtschaftsleben nennen kann.

Ganz hat dieses Hinblicks auf den wirtschaftlichen Prozeß auch die Darstellung im vorigen Hauptabschnitt sich nicht entschlagen können; mochte es sich um die Beschaffung des Kapitals, die Beschaffung der Arbeitskräfte oder die Beschaffung des Absatzes handeln: immer haben wir gelegentlich auch uns davon überzeugen müssen, wie die Ergebnisse, um die es uns zu tun war, zustande gekommen waren, und haben von Kreditgewährung der Banken, von Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes und Beziehungen zwischen den verschiedenen Produktionsstufen und Produktionszweigen reden müssen. Aber was dort nur gelegentlicher Hinblick war, wird hier angelegentliches Studium, was dort peripherisch war, wird hier zentral.

Damit wollen wir die Möglichkeit gewinnen, die wirtschaftlichen Vorgänge in ihrem Sinn- und Ursachenzusammenhange, in ihrer inneren Notwendigkeit und äußeren Bedingtheit und den wirtschaftlichen Prozeß als ein in sich gegliedertes Ganzes zu verstehen.

Um unser Erkenntnisobjekt richtig zu bestimmen, müssen wir uns zunächst noch einmal die Bauart der kapitalistischen Wirtschaft recht deutlich zum Bewußtsein bringen und sie in ihrer Zweckhaftigkeit einerseits, ihrer Sinnhaftigkeit andererseits zu erfassen trachten — früher Gesagtes wiederholend, ergänzend, vertiefend.

2. Wenn wir, was wohl notwendig ist, den Zweck der kapitalistischen Wirtschaft von den Intentionen ihrer Wirtschaftssubjekte aus bestimmen, so kann er in nichts anderem gefunden werden als in der Gewinnerzielung abseiten selbstverantwortlicher, privater Unternehmungen.

Zur Verwirklichung dieses Zweckes dienen als Mittel: die vorteilhaften Vertragsabschlüsse über geldwerte Leistungen und Gegenleistungen.

In solchen Vertragsabschlüssen, wissen wir, löst sich alles kapitalistische Wirtschaften auf. Erst wird das Geldkapital auf dem Wege des Vertragsabschlusses beschafft: Ausgabe von Aktien und Obligationen, Aufnahme von Bankkrediten, Abschluß eines Gesellschaftsvertrages usw. Dann wird das Sachkapital hereingezogen: Erpachtung eines Grundstückes, Erbauung einer Fabrik, Ankauf von Rohstoffen und Maschinen usw. Dann gilt es, Arbeitskräfte mittels Arbeitsvertrages anzuwerben. Endlich: die fertigen Erzeugnisse mittels des Kaufvertrages zu verwerten. Dazwischen werden vertragsmäßige Beziehungen zu anderen Unternehmungen angeknüpft: das Kartell, die Fusion, der Konzern entstehen und so fort.

Alle diese Vertragsabschlüsse kommen auf dem „Markte" zustande, „freihändig", durch das Gegenübertreten von Angebot und Nachfrage.

Das Wirtschaften erfolgt „marktmäßig", die kapitalistische Wirtschaft ist eine „Verkehrswirtschaft": alle Produktionsfaktoren kommen „aus dem Verkehr", alle Produkte gehen „in den Verkehr".

Da der Zweck der kapitalistischen Unternehmung die Erzielung von Gewinn und das Mittel zur Verwirklichung dieses Zweckes die Vertragschließung ist, so ergibt sich als der Leitgedanke bei allen wirtschaftlichen Vornahmen das Bestreben: alle Vertragschlüsse so vorteilhaft wie möglich zu gestalten.

Das Organ aber, das dieser Mittel zur Herbeiführung des genannten Zweckes sich zu bedienen hat, ist der kapitalistische Unternehmer, der unter Berücksichtigung der wißbaren Umstände mittels „Kalkulation" sowie unter Abwägung der unbekannten Größen mittels „Spekulation" unter alleiniger Verantwortung gegen sein Unternehmen, das heißt mit vollem „Risiko", die Gewinnchance abwägt, den Entscheid trifft und die wirtschaftlichen Kräfte in Bewegung setzt: sei es zur Herbeiführung eines Austausches auf dem Markte, sei es zur Gestaltung seines Betriebes.

3. In sinnhafter Betrachtung erscheint uns das Gefüge der kapitalistischen Wirtschaft in einer etwas anderen Gestalt. Hier tritt uns ein Widerspruch als erstes und deutlichstes Merkmal entgegen: der Widerspruch zwischen der Zwecksetzung der einzelnen Unternehmungen und der Aufgabe, die diese in ihrer Gesamtheit zu erfüllen haben.

Der Zweck der Unternehmung ist, wie wir wissen, die Erzielung von Gewinn; an irgendwelche Bedarfsbefriedigung denkt sie nicht, kann sie nicht denken, darf sie nicht denken.

Und doch soll der Bedarf befriedigt, sollen Hunderte von Millionen täglich mit dem Nötigen versehen werden.

Ein Wunder! Wie die auf ganz andere Ziele gerichteten Unternehmungen doch dieses Werk in einer — man darf im großen ganzen sagen — unvergleichlich vollkommenen Weise vollbringen.

Und doch kein Wunder, wenn wir den Punkt kennen, an dem sich Zwecksetzung und Aufgabe der Unternehmungen berühren: die Preisbildung auf dem Markte. Sie ist der Regulator des wirtschaftlichen Getriebes. Der Preis gibt an, wo ein Bedarf ist, und der Preis bestimmt gleichzeitig die Gewinnchance und damit den Entschluß des kapitalistischen Unternehmers, seinen Beitrag zur Bedarfsdeckung zu liefern.

Der wirtschaftliche Prozeß in kapitalistischer Form ist also nichts anderes als die beständige Anpassung der Einzelunternehmung an die Anforderungen der Gesamtheit an der Hand der Preisgestaltung. Oder in anderen Worten:

Der Sinn der Vorgänge in der kapitalistischen Wirtschaft — der Hergang dieser Wirtschaft — ist die Bedarfsbefriedigung durch die Vermittelung des Marktes zwecks Gewinnerzielung in Betrieben.

Daraus ergeben sich drei „Elemente" — in Gedanken trennbare Bestandteile — des wirtschaftlichen Prozesses:

1. der Bedarf,
2. der Markt,
3. der Betrieb.

Die sich auch fassen lassen als die üblicherweise unterschiedenen drei Staffeln jeder Wirtschaft:

1. die Konsumtion (Verzehr),
2. die Zirkulation (Umlauf),
3. die Produktion (Erzeugung)

der Güter.

Dieser Hauptabschnitt ist nun in der Weise gegliedert, daß diese drei Problemkomplexe gesondert abgehandelt werden sollen: zunächst in ihrer idealtypischen Reinheit (Erster Abschnitt), nachher in ihrer historischen Gestaltung (Dritter Abschnitt). In dem dazwischen liegenden Zweiten Abschnitt werden wir die Bewegungsformen des wirtschaftlichen Prozesses im Zeitalter des Hochkapitalismus kennen lernen, durch die bewirkt wird, daß die reinen Formen des Prozesses ihre geschichtlich eigenartige Prägung erhalten.

Erster Abschnitt
Die Elemente des wirtschaftlichen Prozesses

Literatur

I. *Bedarfsbildung:* Wenn man von den Grenznutzlern absieht, wenig theoretische Literatur. Vgl. etwa A. Kraus, Das Bedürfnis. 1894; B. Gurewitsch, Die Entwicklung der menschlichen Bedürfnisse. 1901 (soziologisch); Franz Cuhel, Zur Lehre von den Bedürfnissen. 1907.

Neuerdings ist in Amerika eine gute, zusammenfassende Darstellung des Problemkreises erschienen: Hazel Kyrk, The theory of consumption. 1923. Dortselbst auch Hinweise auf weitere Literatur. Diejenigen Schriften, die sich mit der empirischen Bedarfsgestaltung beschäftigen, nenne ich unten auf Seite 594f.

II. *Marktbildung:* Reiche Literatur. Im *allgemeinen* beschäftigt sich jedes Lehrbuch mit dem Problem der Marktbildung. Hervorragen aus der neuen Literatur: Marshall, Principles; G. Cassel, System der theoretischen Sozialökonomik.

Das *Preisproblem* behandelt zusammenfassend: F. Eulenburg, Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft, im GdS. Abt. IV, 1.

Über Preisbildung auf dem *Kapitalmarkte* insbesondere: A. Spiethoff, verschiedene Aufsätze in Schmollers Jahrbuch 33 (1909); R. Hilferding, Das Finanzkapital; zuerst 1910; Somary, Bankpolitik. 1916; Herb. v. Beckerath, Kapitalmarkt und Geldmarkt. 1916. Auf dem *Arbeitsmarkte* (Arbeitslohn): siehe oben Seite 368f.

Gewerkschaften: Sidney and Beatrice Webb, Industrial Democracy. 1897. Deutsch von C. Hugo u. d. T. Theorie und Praxis der englischen Gewerkvereine. 2 Bd. 1897; meine Studie: Dennoch! 1900; Adolf Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit. 1910. 2. Aufl. 1921; S. Nestriepke, Gewerkschaftslehre. 1921. Vgl. auch das Schriftenverzeichnis in meinem Proletarischen Sozialismus (1924), 451.

Kartelle: Friedr. Kleinwächter, Die Kartelle. 1883 (Entdecker dieses Problems); R. T. Ely, Monopolies and Trusts. 1900; Jer. Whipple Jenks, The Trust Problem. 1901. 4. ed. 1925. Diese Werke sind grundlegend und enthalten bereits alles theoretisch Wissenswerte über Kartelle. Vgl. noch R. Liefmann, Kartelle und Trusts. 1905. 6. Aufl. 1924; G. de Leener, L'organisation syndicale des Chefs d'industrie. 2 Vol. 1909. Der zweite Band enthält die ausführlichste, zum Teil recht gute „Theorie" der Kartellbildung. R. Hilferding, Das Finanzkapital. 1910.

3. Abschnitt; Th. Vogelstein, Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildung, im GdS. VI. Abt.; vortrefflich wie alles aus der Feder dieses Autors; S. Tschierschky, Kartell und Trust. 1911; J. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre. 1. Bd. 1913. Beide zuletzt genannten Werke sind gute Zusammenfassungen. Ferner aus der neueren Literatur: Heinrich Mannstädt, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe. 1916; H. v. Beckerath, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. 2. Aufl. 1924; Kurt Neu, Über einige kapitalistische Zweckverbände, in Schmollers Jahrbuch Bd. 49 (1925). Weitere Literatur: siehe unten Seite 639.

III. *Betriebsbildung:* siehe meine „Ordnung des Wirtschaftslebens" (1925) und die dort genannte Literatur. Später erschien: Richard Passow, Betrieb, Unternehmung, Konzern. 1925; mit kritischen Übersichten über die bisherige Literatur.

Über den Begriff der *optimalen Betriebsgröße* und das *Ertragsproblem* insbesondere: A. Marshall, Principles 1^2 (1891); Ludwig Sinzheimer, Über die Grenzen der Weiterbildung des fabrikmäßigen Großbetriebs in Deutschland. 1893; A. Labriola, im Mouvement socialiste Nr. 198. 201. 206. 1908/09 (gegen den altmarxistischen Plechanow); Black, Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages bis J. St. Mill. 1904; B. Eßlen, Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages. 1905; derselbe im Archiv Bd. 30, 32. Th. Vogelstein, Das Ertragsgesetz in der Industrie, im Archiv Bd. 34; daselbst weitere Literatur; derselbe im GdS. VI; K. Bücher, Das Gesetz der Massenproduktion, in der Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft. Bd. 34; H. Mannstädt, Das Gesetz des abnehmenden Ertrags in der Landwirtschaft und das des zunehmenden Ertrags im Gewerbe, in der Zeitschrift für Sozialwissenschaft. N. F. 4. Jahrg. Heft 6; S. J. Chapman and T. S. Ashton, The Size of Business mainly in the Textil Industries, im Journal of the Royal Statistical Society. April 1914; Hans Neißer, Das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag und die wirtschaftliche Entwicklung, im Archiv Bd. 49 (1922); John Maurice Clark, Studies in the Economics of overhead costs. 1923.

Über die Vorteile des *Großbetriebs* insbesondere handeln: G. v. Schulze-Gävernitz, Der Großbetrieb. 1892; Kurt Rathenau, Der Einfluß der Kapitals- und Produktionsvermehrung in der deutschen Maschinenindustrie. 1906; gut; Karl Urbahn, Ermittelung der billigsten Betriebskraft für Fabriken. 1907; P. Rott, Unkosten und Lohnverschiebungen bei wechselnder Produktion. Technik und Wirtschaft. 7. Jahrg.; John A. Hobson, The evolution of modern capitalism. 2. ed. 1917; Karl Muhs, Begriff und Funktion des Kapitals (1919), Seite 52 ff.; M. R. Weyermann, Die ökonomische Eigenart der modernen Technik. GdS. VI. 2. Aufl. 1923.

Weitere Literatur führe ich noch im empirischen Teil auf: siehe Seite 712 ff. namentlich Seite 715 ff. (s. v. Abgrenzung).

Einunddreißigstes Kapitel

Die Elemente der Bedarfsbildung

Bedarf — im Sinne von Güterbedarf — ist entweder der Inbegriff der Bestrebungen zur Beschaffung dinglicher Befriedigungsmittel oder der Inbegriff dieser dinglichen Befriedigungsmittel selbst, auf die sich unser Streben richtet.

I. Die Entstehungsarten des Bedarfs

Wir unterscheiden drei Gegensatzpaare:

1. Endogen oder exogen ist der Bedarf, je nachdem das Bedürfnis den Bedarf oder dieser jenes erzeugt.

Es wird wohl die Ansicht vertreten, daß aller Bedarf exogenen Ursprungs sei: so von Max Scheler.

Schelers Theorie der Bedürfnisse ist diese: Bedürfnis im Unterschied zu einer bloßen Triebregung (Hunger) ist das (Unlust-) Gefühl am Nicht-Dasein eines Gutes festbestimmter Art oder eines qualitativ festumschriebenen „Ermangelns" eines solchen Gutes und auf dieses eigenartige Erleben des „Ermangelns" aufgebaut: das Streben nach einem solchen Gute. Zwar muß nun dabei das positive „Was" des mangelnden Gutes nicht vorgesteckt und erdacht sein. Aber

1. muß der spezifisch positive Wert, der die Einheit der Güter, nach denen ein Bedürfnis vorliegt, ausmacht, bereits im Fühlen vorgegeben sein, damit es zu jenem Ermangelungserlebnis kommen kann;
2. muß die Triebregung (auf der jedes Bedürfnis beruht) eine irgendwie wiederkehrende sein; wonach uns einmal im Leben gelüstet, ist kein Bedürfnis;
3. muß die Triebbewegung oder besser: das auf ihr aufgebaute „Verlangen nach" schon in irgendeiner Form gestillt worden sein und gleichzeitig jene Stillung gewohnheitsmäßig geworden sein, wenn es zu einem „Bedürfnis" kommen soll.

Im Unterschiede von naturgegebenen „Trieben" sind alle „Bedürfnisse" historisch und psychologisch geworden. Es gibt keine angeborenen Bedürfnisse. Aus „Bedürfnissen" kann man also nicht Erfindungen und Entdeckungen erklären, nur umgekehrt jene aus diesen. Die Erzeugung neuer Güter kann niemals durch die Triebkraft eines Bedürfnisses erklärt werden, da vielmehr die Tatsache, daß sie zu Bedürfnissen werden konnten, überall diese Produktion und ihre Gefühlsquellen und den Übergang des

Verzehrs jener Produkte in eine gewohnheitsmäßige Form voraussetzt. „Ethik" (1916), 363 ff.

Für alle Bedürfnisse, die aus „Trieben" entstehen, trifft das zu. Aber schon die individuellen Bedürfnisse gehen nicht nur aus Trieben, sondern auch aus rationalen Erwägungen hervor. In diesem Falle kann sowohl das Bedürfnis, als der Bedarf, als auch das zu ihrer Befriedigung dienende Gut vorgestellt werden. Das gilt in gesteigertem Maße für allen Bedarf an Produktionsmitteln; zweifellos ist das „Bedürfnis" nach einer Spinnmaschine früher dagewesen als diese selbst. Ich habe das Nötige über das Verhältnis zwischen Bedarf und Erfindung im siebenten Kapitel bemerkt.

2. Die Entstehung des Bedarfs ist entweder autonom oder heteronom.

Autonome Bedarfsgestaltung liegt vor, wenn eine bedürftige Person ihren Bedarf nach Menge und Art selbst bestimmt; heteronome Bedarfsgestaltung findet dagegen in allen denjenigen Fällen statt, in denen ein anderer für eine Person den Bedarf bestimmt: bei Kindern, Soldaten, Gefangenen, aber auch dann, wenn etwa der Produzent uns Güter einer bestimmten Art aufdrängt (oktroyiert).

3. Die Bedarfsgestaltung in ihrem Ausmaß und in ihrer Zusammensetzung ist entweder rational oder irrational (zum Unterschied von der oben erwähnten Entstehung eines Bedürfnisses aus Trieben oder aus Verstandeserwägungen).

Rational nennen wir einen Bedarf, wenn er nach Quantum und Qualität „zweckmäßig" gestaltet ist. Die Zweckmäßigkeit kann eine nur subjektive sein, wenn die Bedarfsgestaltung planmäßig erfolgt (rationalistisch); oder sie ist eine objektive. Das trifft dann zu, wenn sie einem irgendwelchen objektiven Zwecke entspricht (rationell ist): z. B. den Anforderungen der Hygiene, der Ökonomität, des Geschmackes gemäß ist.

Irrational ist die Bedarfsgestaltung im entgegengesetzten Falle: objektiv irrational, wenn sie jenen Anforderungen zuwiderläuft, subjektiv irrational, wenn sie durch Tradition, Nachahmung oder Laune bestimmt wird.

Subjektive Rationalität kann mit objektiver Irrationalität verbunden sein; ein Haushalt kann auf peinlichster Ordnung und Planmäßigkeit beruhen, und doch kann die Bedarfsgestaltung allen Anforderungen objektiver Zweckmäßigkeit zuwiderlaufen.

II. Die Entstehungsgründe des Bedarfs

Die Entstehungsarten weisen die formale, die Entstehungsgründe die inhaltliche Bedingtheit der Bedarfsgestaltung auf.

Folgende Entstehungsgründe lassen sich unterscheiden:

1. Die Produktion bestimmt den Bedarf; das bedeutet folgendes:

a) Der Umfang der Produktion bestimmt den Umfang des Bedarfs: je mehr Güter erzeugt werden, desto mehr werden bedurft.

b) Die Art der Produktion bestimmt den Bedarf: je nach der Technik sind die bedurften Güter verschieden. Das leuchtet ohne weiteres ein bei dem Bedarf an Produktionsmitteln: erst mit dem Aufkommen des Verbrennungsmotors entsteht ein Bedarf an Verbrennungsstoffen, erst nach Erfindung des Luftschiffes ein Bedarf an Aluminium, erst nach Erfindung des Automobils ein Bedarf an Gummireifen usw. Aber auch für letzte Konsumtionsgüter trifft es zu: die veränderte Technik hat den Bedarf an Spinnrädern, an Wassereimern, an Pökelfässern verschwinden lassen.

c) Die Art der erzeugten Güter bestimmt den Bedarf; hierher gehören alle Fälle der exogenen Bedarfsgestaltung. Billige, reizvolle, neue Güter wecken Bedürfnisse und erzeugen Bedarf. Der Bedarf an Tabak, an Motorrädern, an Radioapparaten ist natürlich erst entstanden, nachdem diese Güter erzeugt waren.

So kommt es, daß jede Produktionsverschiebung mit einer Bedarfsverschiebung verbunden zu sein pflegt. Das Aufkommen von „Ersatzgütern" wandelt die Bedarfsgestaltung. Welch völlig verändertes Bild bot unsere Bedarfsgestaltung während des Krieges dar, gewiß nur, weil bestimmte Güter nicht mehr erzeugt wurden und andere die Lücke ausfüllen mußten.

2. Die Verteilung bestimmt den Bedarf: ist diese gleichmäßig, so werden gleichartige Güter durchschnittlicher Güte (Mittelgut) bedurft werden, ist sie ungleichmäßig, das heißt: gibt es wenige Reiche neben vielen Armen, so entsteht ein Bedarf an Luxusgütern einerseits, an Schundwaren andererseits.

Aber auch die Eigenart der Einkommensempfänger übt Einfluß auf die Bedarfsgestaltung aus: ob diese Fürsten oder Bürger oder Proleten sind; ob ihr Geschmack kultiviert oder roh, differenziert oder uniform, ihre Nachfrage stetig oder wechselnd ist.

Unter welchen Umständen ein einheitlicher Massenbedarf entsteht, werde ich weiter unten noch angeben.

3. Der Bedarf bestimmt Produktion und Verteilung:

a) Die Größe des Bedarfs bestimmt Umfang und Art der Produktion: der Grad der Konzentration, Kombination und Spezialisation ist abhängig von der Menge der nachgefragten Güter;

b) die Art des Bedarfs bestimmt die Richtung der Produktion;

c) der Bedarf bestimmt die Verteilung: eine bedürfnislose oder eine verwöhnte Masse wird eine ganz verschiedene Aufteilung des gesellschaftlichen Produkts zur Folge haben.

III. Besondere Arten des Bedarfs

Hier will ich nur einige in der hochkapitalistischen Ära besonders häufig auftretende Bedarfsfälle begrifflich kurz bestimmen.

1. Kollektivbedarf — Gegenteil: Individualbedarf — ist der Bedarf eines Kollektivums oder der Bedarf nach Gütern, die einer kollektiven Bedarfsbefriedigung dienen.

Dahin gehören: öffentliche Parks, Plätze und Straßen, Theater, Kirchen, Museen, Verwaltungsgebäude, Verkehrsmittel, wie Straßenbahnen, Omnibusse, Eisenbahnen usw., und viele andere Güter.

2. Massenbedarf — Gegenteil: vereinzelter Bedarf — liegt vor, wenn viele Menschen gleichartige Güter bedürfen.

Er erscheint:

a) als dezentralisierter Massenbedarf oder Massenbedarf im „uneigentlichen" Sinne. Das sind die Fälle, in denen gleichartige Güter in großen Mengen, aber an verschiedenen, voneinander unabhängigen, das heißt in ihrer Versorgung selbständigen Stellen bedurft werden. Wie etwa dasselbe Roggenbrot, das in hunderttausend Backöfen in hunderttausend Städten und Dörfern gebacken wird; der Flachs, der an ebenso vielen Stellen gehechelt, der Mörtel, der an ebenso vielen Stellen verbaut wird.

Von Massenbedarf im eigentlichen, technischen Sinne reden wir füglich erst, wenn vorliegt:

b) zentralisierter Massenbedarf. Von diesem wollen wir sprechen, wenn die massenhaft bedurften Güter von einer Stelle aus beschafft werden. Ein Massenbedarf in diesem Sinne bildet sich wiederum in verschiedenen Fällen:

α) wenn auf dem Wege der Organisation große Bedarfseinheiten geschaffen werden, die viele, gleichartige Güter bedürfen und geschlossen

beziehen: Bedarf eines Krankenhauses, einer Verwaltungsbehörde, Schulbedarf einer Gemeinde;

β) wenn die Bevölkerung auf so engem Raume zusammengedrängt ist, daß ihre Versorgung auf einheitliche Weise erfolgen kann: Großstadtbedarf;

γ) wenn die Verkehrsmittel und die Vertriebsorganisation so hoch entwickelt sind, daß gleichförmige Waren in großen Massen von einer Stelle aus auch weit über die Lande zerstreut werden können: Versand eines Warenhauses, Zeitung, die an tausend Stellen gelesen wird, aber auch Ford gehören hierher.

Von dem zentralisierten Massenbedarf unterscheide ich noch:

c) den konzentrierten Massenbedarf, der dann vorliegt, wenn der Massenbedarf durch einen Produktionsvorgang erzeugt wird. Konzentrierter Massenbedarf entsteht zum Beispiel beim Bau eines großen Gebäudes, eines großen Schiffes, bei der Anlage eines großen Bergwerks, eines Kanals, einer Eisenbahn.

Endlich verdient einer besonderen Erwähnung der Begriff

3. des spekulativen Bedarfs — Gegenteil: effektiver Bedarf.

Spekulativen Bedarf nennen wir den Bedarf an Gütern, für die es eine Verwendung noch nicht gibt. Das ist also in erster Linie der Fall, wo ein Bedarf an Produktionsmitteln entsteht zur Produktion von individuellen Konsumtionsgütern, die man absetzen zu können hofft, die aber das bisherige Ausmaß der Produktion überschreiten. Aller Bedarf auf Grund einer Nachfrage aus Produktionskredit gehört hierher.

Zweiunddreifsigstes Kapitel

Die Elemente der Marktbildung

Zu wiederholten Malen habe ich im ersten und zweiten Bande dieses Werkes meine Ansichten über die Elemente der Marktbildung: Begriff und Arten des Marktes, Preisbildung usw. dargelegt. Ich verweise den Leser auf jene Stellen, die er an der Hand des Sachverzeichnisses leicht finden wird, und will hier nur einige zusammenfassende Bemerkungen machen, die das früher Gesagte teilweise ergänzen.

I. Begriff und Arten des Marktes

1. Unter einem Markt wollen wir den Inbegriff einer größeren Anzahl in Beziehung stehender Tauschvorgänge verstehen.

Nicht jede Begegnung von Angebot und Nachfrage bildet also schon einen Markt. Ausgeschlossen bleiben vielmehr die gelegentlichen und voneinander unabhängigen Tauschvorgänge.

2. Bestandteile jedes entwickelten Marktes sind folgende:

a) eine Marktgesinnung. Das ist das Fluidum, die geistige Atmosphäre oder Stimmung, innerhalb deren eine Wechselwirkung zwischen den einzelnen Tauschakten obwaltet. Sie stellt das innere Abhängigkeitsverhältnis zwischen den einzelnen Tauschakten her und bildet das, was wir den inneren Markt nennen können;

b) eine Marktordnung. Ist diese bewußt geschaffen und niedergeschlagen in einer Veranstaltung zur Begegnung von Angebot und Nachfrage, so sprechen wir von einem organisierten Markte; diesen Markt können wir auch als äußeren Markt bezeichnen;

c) eine Markttechnik. Das ist das bestimmte Verfahren zur Abwicklung der Marktvorgänge.

Ein Markt ist das Gebiet, auf dem die Austauschbedingungen (insbesondere die Preise) sich rasch und leicht ausgleichen (Cournot), wie etwa: der Wohnungsmarkt einer Stadt, der Arbeitsmarkt eines Gewerbes, der Hypothekenmarkt eines Landes, der Weltmarkt für Devisen.

3. Arten des Marktes können wir unter verschiedenen Gesichtspunkten verschiedene unterscheiden:

a) nach den äußeren Beziehungen der Marktteilnehmer untereinander: konkrete und abstrakte Märkte.

Konkrete Märkte sind diejenigen, auf denen eine wirkliche, persönliche, ortsnahe Berührung stattfindet: Wochen- oder Jahrmärkte; Vieh-, Topf-, Wollmärkte; Messen.

Abstrakte Märkte sind diejenigen, bei denen nur eine gedachte, ortsferne Beziehung besteht: Branchenmärkte (Eisenmarkt); geographische Märkte (provinzielle, nationale, internationale Märkte);

b) nach der inneren Beschaffenheit der ausgetauschten Werte: Märkte für individuelle, nicht vertretbare Werte: Pferde, Rauchwaren, Kunstwerke, zweite Hypotheken, Qualitätsarbeiter, und Märkte für generelle, vertretbare (fungible) Werte: Massengüter, Effekten, ungelernte Arbeiter. Märkte für fungible Werte heißen Börsen;

c) nach der äußeren Beschaffenheit der ausgetauschten Werte: Kapitalmärkte, Arbeitsmärkte, Warenmärkte.

Kapitalmärkte, richtig: Geldkapitalmärkte sind diejenigen, auf denen Kapital angeboten und nachgefragt wird.

Die übliche (börsentechnische) Unterscheidung ist die in Geld- und Kapitalmarkt, wobei unter Geldmarkt derjenige verstanden wird, auf dem kurzfristige, seien es Betriebs-, seien es Spekulations- (konsumtive) Kredite, nachgefragt und angeboten werden, während man Kapitalmarkt den Markt für Anlagewerte und langfristige Kredite nennt. Diese Unterscheidung genügt den wissenschaftlichen Anforderungen nicht, da sie die Begriffe Geld und Kapital in einer unzulässigen Weise verwendet. Will man die Unterscheidung in Geld- und Kapitalmarkt beibehalten, so muß man als Geldmarkt denjenigen Markt bezeichnen, auf dem Wertpapiere gehandelt oder Kreditgeschäfte abgeschlossen werden, die kein Kapital beschaffen, mag es sich dabei um kurz- oder langfristigen Kredit handeln. Diesem Geldmarkt würde dann der Kapitalmarkt in dem hier gemeinten Sinne gegenüberstehen, auf dem dann also ebenfalls sowohl kurz- wie langfristige Kreditgeschäfte abgeschlossen werden.

Arbeitsmärkte sind diejenigen Märkte, auf denen Arbeitsleistungen angeboten und nachgefragt werden, auf denen also die Lohn- und Anstellungsverträge zwischen Unternehmern und Arbeitern zustande kommen.

Warenmärkte sind diejenigen Märkte, auf denen „Waren" angeboten und nachgefragt werden, das heißt Sachgüter, die zum Zwecke des Austausches erzeugt worden sind.

II. Die Preisgesetze

1. Über das Wesen und die Aufgabe der Preisgesetze habe ich mich ebenfalls schon ausführlich geäußert. Da ich jedoch früher nur den Warenmarkt im Auge hatte, hier jedoch alle drei Märkte: Kapital-, Arbeits- und Warenmarkt in die Untersuchung einbeziehe, so will ich zwischen solchen „Preisgesetzen" unterscheiden, die für alle drei Märkte Gültigkeit haben, und solchen Grundsätzen, die sich für die Preisbildung auf den einzelnen Märkten gesondert feststellen lassen.

2. Für alle drei Märkte gleichmäßig gelten: das Gesetz von Angebot und Nachfrage und das Geldwertgesetz, lassen sich also die drei Sätze formen:

(1) Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis;
(2) der Preis bestimmt Angebot und Nachfrage;
(3) die Menge des zur Ausgabe gelangenden Geldes (die Höhe der Kaufkraft) übt selbständigen Einfluß auf die Preisbildung aus.

3. Besondere Preisbildungen auf den einzelnen Märkten

a) Für das Verständnis der Preisbildung auf dem Kapitalmarkte genügen im wesentlichen die allgemeinen Preisgesetze. Es kommt dann nur darauf an, festzustellen, von welchen Umständen die Höhe des Angebots und der Nachfrage abhängen. Das habe ich versucht in dem dreizehnten Kapitel dieses Bandes.

b) Dasselbe gilt vom Arbeitsmarkte: vgl. das siebenundzwanzigste Kapitel dieses Bandes.

Die Besonderheit des Arbeitsmarktes besteht darin, daß sich der Preis für die vom Arbeiter gebotene Dienstleistung bildet, als ob sie eine Ware wäre, während sie es in Wirklichkeit nicht ist. Weder sie noch ihr Träger ist eine Ware.

c) Für die Preisbildung auf dem Warenmarkte müssen wir aber ein „Gesetz" aufstellen, das für ihn allein gilt: das Produktionskostengesetz. Aus ihm ergibt sich die wichtige Folgerung, daß wir drei verschiedene Arten von Warenpreisen unterscheiden:

(1) die Konkurrenzpreise, die um die Produktionskosten pendeln;

(2) die dauernd von den Produktionskosten abweichenden Preise, das sind die Preise für nicht vermehrbare und nicht beliebig vermehrbare Güter, die zur Entstehung der absoluten und der differentiellen Rente führen;

(3) die vorübergehend von den Produktionskosten abweichenden

Preise, unter denen eine besonders wichtige Rolle spielen die vorübergehend über den Produktionskosten stehenden Preise beliebig vermehrbarer Güter: siehe das dreizehnte Kapitel Bd. III.

III. Die künstliche Beeinflussung des Marktes

Eine „künstliche" Beeinflussung des — als frei fingierten — Tauschverkehrs auf dem Markte erfolgt unausgesetzt durch die Recht setzende Gewalt, den Staat und alle übrigen Verwaltungskörper: sei es auf geradem Wege durch Erhebung von Steuern oder Zöllen, Preistaxen, Patenterteilungen und dergleichen, sei es auf Umwegen durch Gesetze und Verordnungen, die das freie Handeln beschränken, aller Art: Arbeiterschutzgesetze, Sozialversicherung, Börsenordnungen u. a., sei es endlich durch bewußt regelndes Eingreifen in den „natürlichen" (das heißt: ausschließlich durch die Handlungen des Einzelnen bestimmten) Verlauf des wirtschaftlichen Prozesses, wie etwa durch eine bestimmte Tarifpolitik bei den Verkehrsanstalten, eine bestimmte Diskontpolitik bei den Zentralbanken.

Von diesen Maßnahmen ist schon in anderem Zusammenhange die Rede gewesen. Hier soll jener künstlichen Beeinflussung des freien Marktverkehrs gedacht werden, die von den Marktteilnehmern selber ausgeht.

1. Auf dem Kapitalmarkte findet eine künstliche Beeinflussung der Marktlage entweder nur vorübergehend oder dauernd statt. Vorübergehend erfolgt sie in spekulativer Absicht, zur Durchführung eines einzelnen Schlages. Die Mittel sind der Corner und, wenn es sich um das gemeinsame Vorgehen mehrerer Personen handelt, der „Ring", die Hausse- und Baisse-„Partei", „Mine" und „Kontermine". Dauernd kann die Beeinflussung des Kapitalmarktes erfolgen durch Bildung von Spekulationsgesellschaften oder durch Kartellierung der kapitalbeschaffenden Unternehmungen, namentlich der Banken.

2. Auf dem Arbeitsmarkte stoßen wir auf eine alte, großartige und ständige Einrichtung, die den Zweck verfolgt, die Marktlage (zugunsten des Arbeiters) dauernd zu beeinflussen: die gewerkschaftliche Arbeiterorganisation.

Sie versucht durch den Zusammenschluß der Lohnarbeiter in Verbände diese zu einem gemeinsamen Vorgehen zu veranlassen und will durch Arbeitsnachweis (siehe unten Seite 648), Reiseunterstützung und Arbeitslosenunterstützung das Angebot von Arbeitskräften und damit den Druck auf den Markt verringern.

Die Gewerkschaften gehen darüber hinaus, indem sie sich bemühen, auch bei ausgeglichener Marktlage die Machtlage des Lohnarbeiters zu stärken durch Ermöglichung gemeinsamen Handelns, insbesondere durch Arbeitseinstellungen, die durch die Anlage von Streikkassen ermöglicht werden sollen.

Der empirische Teil wird einen Überblick über die Verbreitung dieser Einrichtungen enthalten. Dortselbst werden wir uns auch ein Urteil über die praktische Wirksamkeit der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung, insbesondere ihrer Lohnpolitik, zu bilden versuchen.

3. Die bei weitem bedeutendste und nachhaltigste Beeinflussung des freien Tauschverkehrs findet auf dem Warenmarkte im weiteren Sinne, in dem er den Markt für alle Leistungen außer den Arbeitsleistungen umfaßt, statt. Wobei ich nicht sowohl an die hier ebenfalls zu spekulativen Zwecken erfolgenden Eingriffe durch Corner, Ringe usw., als vielmehr an die ständige Beeinflussung der Marktlage durch die Einrichtung der Kartelle denke, über die hier einige grundsätzliche Bemerkungen zu machen sind.

Unter Kartellen verstehen wir Zweckverbände selbständiger Unternehmer gleicher Erwerbszweige zu fortgesetzter Regelung der Marktverhältnisse ihres Gewerbes mit konkurrenzausschließender Tendenz.

Wir können folgende Arten von Kartellen unterscheiden:

(1) nach der Artbeschaffenheit der Teilnehmer: Produktions-, Händler-, Transportkartelle usw.; lokale, nationale, internationale; Käufer- (Abnehmer-), Verkäufer- (Arbeiter-) Kartelle;

(2) nach der Artbeschaffenheit der vereinbarten Mittel (inhaltlich bestimmte Eigenart):

a) Konditionenkartelle: Regelung der Verkaufsbedingungen (Zahlungsfristen, Rabatte, Musterlieferungen usw.);

b) Preiskartelle: Feststellung von Mindestpreisen (Mindesttarifen, Mindestprämien);

c) Rayonierungskartelle: Verteilung des Absatzes, sei es in räumlicher, sei es in sachlicher Hinsicht;

d) Mengenkartelle mit Produktionseinschränkung;

e) Mengenkartelle mit Kontingentierung;

f) Vollkartelle: die mehrere oder alle der aufgestellten Maßnahmen vereinigen: meist zwangsweise, da die Mittel zur Beschränkung des freien Wettbewerbs vereinzelt wirkungslos sind (vor allem zieht das Preiskartell immer die Mengenfestsetzung nach sich);

(3) nach der Artbeschaffenheit der Struktur des Verbandes, insbesondere der Festigkeit seines Gefüges (formell bestimmte Eigenart):

a) reine Vereinbarungskartelle: gentlemen's agreements;

b) kontrollierte Kartelle: Errichtung von Kontrollbureaus, Genehmigungsinstanzen usw.;

c) gebundene Kartelle: Verkaufskartelle oder Syndikate; bei ihnen ist die unmittelbare Beziehung zwischen Werk und Kundschaft gelöst: der Verkauf ist auf eine gemeinsame Verkaufsstelle, ein Verkaufskontor, übertragen.

Bedingungen der Kartellbildung sind alle diejenigen Tatbestände, von deren Gestaltung die Kartellbildung abhängig ist. Sie sind:

(1.) seelische, sofern die Kartellbildung von dem Willen und der Fähigkeit der Unternehmer zum Zusammenschluß abhängt;

(2.) betriebsorganisatorische: die Wahrscheinlichkeit der Kartellbildung steht im geraden Verhältnis zur Größe der Unternehmungen (je größer die Unternehmungen, desto erbitterter der Kampf, desto leichter die Verständigung: Aktiengesellschaften!), zum Verhältnisanteil des Anlagekapitals (je mehr Kapital festgelegt ist, desto schwieriger sind Betriebseinschränkungen) und zur Ausgeglichenheit des Organisationsgrades (je gleicher dieser, desto leichter der Zusammenschluß, da bei Ungleichheit die Stärkeren auf ihre Stärke vertrauen); dagegen im umgekehrten Verhältnis zur Zahl der Unternehmungen, die zusammenzuschließen sind.

Endlich werden die Bedingungen der Kartellbildung geschaffen durch

(3.) die Eigenart des Produkts und seines Absatzes: je gleichförmiger das Erzeugnis, desto leichter die Kartellierung, da sowohl die Eifersucht der einzelnen Unternehmungen untereinander als die Schwierigkeit der Tarifierung geringer sind bei gleichförmigen (womöglich vertretbaren) Produkten als bei individuell sehr verschiedenen; je konzentrierter die Nachfrage, desto leichter ebenfalls die Kartellierung, und endlich: um so leichter diese, je monopolistischer die Absatzbedingungen eines Gewerbes als Ganzes gestaltet sind. Deshalb sind begünstigende (homogene) Bedingungen der Kartellbildung: günstige Lage zu Rohstoffen oder Absatzgebieten, Schwere der Güter („Frachtschutz"!), räumliche Geschlossenheit (rheinisch-westfälische Kohle!), abgegrenzter Transportbezirk, hochwertige Leistungen (englische Textilindustrie!), Patente, Zollschutz.

Dreiunddreifsigstes Kapitel

Die Elemente der Betriebsbildung

Auch über die Grundsätze der Betriebsgestaltung habe ich an verschiedenen Orten in diesem Werke mich ausführlich vernehmen lassen, wie wiederum das Sachregister ausweist. Zudem habe ich in einer besonderen Studie „Die Ordnung des Wirtschaftslebens" (1925) ein sehr genaues Schema der Betriebsproblematik entworfen. Endlich will ich einen Teil der schematischen Betrachtungen in die empirische Darstellung verweben, da diese vielfach erst das richtige Verständnis für bestimmte grundsätzliche Zusammenhänge vermittelt. Der Überblick, den ich in diesem Kapitel gebe, soll früher Gesagtes kurz wiederholen, soweit es notwendig ist, es in Erinnerung zu bringen, soll ferner einige Kategorien der Betriebsbildung, die erst in der hochkapitalistischen Wirtschaft Bedeutung erlangen, neu entwickeln, alles aber unter Beiseitelassung von Einzelheiten auch theoretischer Natur, die vielmehr in der Darstellung der empirischen Betriebsgestaltung ihre Erledigung finden werden.

Ich bediene mich dabei des Schemas, das ich in der obengenannten Arbeit benutzt habe, und in das ich an den gegebenen Stellen Ausführungen über Vorteile, Nachteile und Bedingungen der einzelnen Betriebsgestaltungen einfügen werde.

I. Die Gesetzmäßigkeit der Betriebsbildung

Die Betriebsformen sind nicht nur tatsächlich voneinander verschieden, ihre Verschiedenheit ist auch großenteils eine notwendige, durch „die Natur der Sache", das heißt durch rationale Momente bedingte.

Die Bedingtheit ist erstens eine solche durch den Zweck, dem der Betrieb dient. Der Zweck macht — oft, nicht immer — die Anwendung einer bestimmten Technik und einer bestimmten Betriebsorganisation notwendig. So kann die Art des herzustellenden Produktes zwangsläufig eine bestimmte Betriebsgestaltung herbeiführen. Um Stickstoff aus der Luft zu gewinnen, ist eine ganz bestimmte Anlage notwendig mit einem gegebenen Satz von Produktionsmitteln und Arbeitern; der

Betrieb einer Eisenbahn zwischen zwei Orten oder einer städtischen Untergrundbahn stellt — innerhalb gewisser Grenzen — ganz bestimmte Anforderungen an die Betriebsgestaltung. Aber auch die Modalität der Herstellung oder der Darbietung eines Produktes oder einer Gruppe von Produkten kann eine bestimmte Betriebsgestaltung erzwingen: beispielsweise die rasche Lieferung (Zeitung!) oder die Anpassung an den Bedarf der Kundschaft (Detailhandelsgeschäft!).

Unter Umständen gibt es nur eine technische Möglichkeit, eine bestimmte Leistung zu erzielen; dann bestimmt also der Zweck die Betriebsgestaltung im ganzen. Sehr häufig aber bestehen verschiedene Möglichkeiten: man kann Hemden oder Schuhe in großen automatischen Betrieben oder in kleinen Handbetrieben herstellen, transportieren oder verkaufen. Welche Möglichkeit man wählt, hängt von Erwägungen wirtschaftlicher Natur ab. Hat man sich für eine Möglichkeit entschieden, so ist die Betriebsgestaltung abermals in zahlreichen Fällen vorherbestimmt. Denn wir beobachten zweitens eine Bedingtheit der Betriebsgestaltung durch die Technik, deren man sich bedient. Die Technik schreibt Art und Größe der Produktionsmittel vor. Diese aber machen einen Betrieb von bestimmter Größe und Art notwendig, um sie in Gang zu setzen. Will ich Schuhe maschinell herstellen, so benötige ich eines Satzes von Maschinen, vor allem auch der komplizierten Zwickmaschine und Sohlennähmaschine. Diese Maschinen setzen einen bestimmten Grad von Spezialisation und — zu ihrer vollen Ausnutzung — eine bestimmte Anzahl von Arbeitern voraus. Es ergibt sich also jedenfalls eine Mindestspezialisation und eine Mindestgröße des Betriebes mit innerer Notwendigkeit.

Im engen Zusammenhange mit der Abhängigkeit der Betriebsgestaltung von der angewandten Technik steht nun aber drittens die Bedingtheit der Betriebsformen durch die Organisationsprinzipien (Spezialisation und Kooperation). Diese Bedingtheit äußert sich darin, daß Spezialisation nicht nur grundsätzlich Kooperation notwendig macht, sondern daß auch das Maß der Spezialisation den Umfang der Kooperation und damit die Größe des Betriebes bestimmt. Zerlege ich den Arbeitsprozeß, der in einem Betriebe bewältigt werden soll, in 30 Teilvorrichtungen, so muß ich mindestens 30 Arbeiter beschäftigen. In der Regel aber mehr, weil die Ausführung der einzelnen Teilarbeiten eine verschieden lange Zeit beansprucht. Nehmen wir an, daß 10 Teilvorrichtungen je 3 Stunden, 10 je 2 Stunden, 10 je 1 Stunde dauern, so muß der Betrieb mindestens 60 Arbeiter umfassen. Er kann

sich auch immer nur in einem gleichen Verhältnis vergrößern, solange der Grad der Spezialisation und die Arbeitsdauer der einzelnen Arbeitsverrichtungen dieselben bleiben.

Aus den eben analysierten Elementen einer gesetzmäßigen Betriebsbildung setzt sich der wichtige Begriff der optimalen Betriebsgröße zusammen. Er besagt, daß es eine Größe des Betriebes gibt, bei welcher der gewünschte Erfolg am besten erzielt, insbesondere das Maximum der (Arbeits-) Produktivität erreicht wird. Das geschieht aber, wenn drei Bedingungen erfüllt werden:

(1.) das produktivste Verfahren angewandt wird;

(2.) sämtliche Produktionsfaktoren optimal genutzt werden;

(3.) sämtliche Produktionsfaktoren in einem richtigen Größenverhältnis zueinander stehen, „proportional" sind. Die Erfüllung dieser Bedingungen führt zu einer bestimmten Betriebsgröße; dieses ist die optimale Betriebsgröße.

Es gibt ein absolutes und ein relatives Optimum der Betriebsgröße. Dieses wird bestimmt unter Berücksichtigung der Menge der herzustellenden Produkte; jenes ohne diese Rücksichtnahme, so daß als das zu lösende Problem sich ergibt: ein einzelnes Gut (eine einzelne Leistung) unter den dem jeweiligen Stand der Technik entsprechenden günstigsten Bedingungen herzustellen.

II. Die Gestaltung des einzelnen Betriebes

1. Die Abgrenzung der Arbeitsgebiete in den Betrieben

Hier kommen die beiden Kategorien Spezialisation und Kombination in Betracht.

Die Spezialisation erscheint als Funktionenteilung, das heißt als Verselbständigung der einzelnen Teile des kapitalistischen Verwertungsprozesses, oder als Werk- (Sach-) Teilung, das heißt als die Spezialisation bestimmter Tätigkeitskomplexe bei Ausübung einer der Funktionen. Typisierung nenne ich die Steigerung der Spezialisation der Werkverrichtung, nämlich Spezialisierung auf wenige nach bestimmten Normalmaßen hergestellte gleichförmige Typen einer Warengattung (Nähmaschinen in drei Größen), während ich die Bezeichnung Normalisierung für die Vereinheitlichung einzelner Teile eines Fabrikates verwenden will.

Die kapitalistischen Vorteile der Spezialisation lassen sich in allgemeine, die aller Spezialisation anhaften, und besondere, die die Spezialisation der Produktion aufweist, unterscheiden.

Allgemeine Vorteile sind:

(1) Verringerung der Mindestgröße des Kapitals;

(2) genauere Kenntnis der Marktlage: Vorteil z. B. des selbständigen Handels, der eine größere Vertrautheit mit Absatz-, Kunden-, Kreditverhältnissen besitzt;

(3) bessere Beherrschung der Technik;

(4) Vereinheitlichung und Vervollkommnung der Geschäftsführung: bessere, leichtere, genauere Kalkulation;

(5) Verbesserung der Einzelleistung;

(6) Verbilligung der Einzelleistung, weil die spezialisierte Verrichtung schneller vorgenommen wird.

Die besonderen Produktionsvorteile sind:

(1) Verringerung bestimmter Hilfsarbeiten und Hilfsvorrichtungen: Ersparung an Zeichnungen, Modellen, Schablonen; Verkleinerung des Lagers an Modellen usw.;

Die Vorarbeiten betragen z. B. für eine Bohrmaschine 4000 Mk.; kann man auf ihrer Grundlage gleich 100 Maschinen gleicher Art anfertigen, so verringern sich die Kosten auf 40 Mk.

Eine Schreibmaschinenfabrik berechnete ihre Selbstkosten an Material, Arbeitslöhnen und Betriebskosten

für die erste Schreibmaschine auf . . . . . 4500 Mk.
für die nächsten 100 Schreibmaschinen auf . 200 „
für weitere Schreibmaschinen auf . . . . . 125 „

Kurt Rathenau, Der Einfluß der Kapitals- und Produktionsvermehrung auf die Produktionskosten (1906), 18.

Zum Teil wird hier die Verbilligung auch durch das Mengenmoment (Betriebsgröße) bestimmt; siehe darüber weiter unten Seite 540ff.

(2) Erleichterung der Anbringung technischer Verbesserungen bei der Anwendung von Spezialmaschinen;

(3) Vermeidung des Wechsels der Arbeit, wodurch vermieden wird:

a) das Neuanlernen von Arbeitern und die damit verbundene Verringerung der Anfangsleistung;

b) das Umändern und Stillstehen der Maschinen;

c) der Verschleiß von Maschinen durch das Ungeschick der Arbeiter.

Den Vorteilen der Spezialisation stehen Nachteile gegenüber, unter denen der Gewinnentgang (bei Funktionenteilung) und die Risikovergrößerung die wichtigsten sind.

Die Spezialisation und namentlich ihr Grad ist an bestimmte Bedingungen geknüpft: die Tätigkeit muß ununterbrochen (kontinuierlich) ausgeübt werden können und es muß ein Mindestmaß von Verrichtungen,

eine Mindestgröße des Tätigkeitskomplexes gegeben sein, bei dem die Verwendung eines Mindestkapitals und die Erzielung eines Mindestprofits gewährleistet sind.

Die Kombination ist das Gegenstück zur Spezialisation. In dem hier gemeinten Sinne ist Kombination die Vereinigung mehrerer früher selbständiger (oder anderwärts selbständiger) Betriebe verschiedenen Inhalts zu einem Betriebe: das Werk desselben rational-kapitalistischen Geistes, der auch die Spezialisation aus sich heraustreibt. Diese wird beim Vorgang der Kombination vorausgesetzt, durch ihn ergänzt und weitergebildet.

Wir unterscheiden

(1) Funktionenvereinigung;

(2) Werkvereinigung in der Form der Angliederung: wenn ein unwichtiger „Neben"-Betrieb mit einem wichtigen „Haupt"-Betriebe verbunden wird; eine Böttcherei mit einer Brauerei; eine Druckerei mit einer Schokoladenfabrik;

(3) Werkvereinigung in der Form der Zusammengliederung: wenn zwei oder mehrere gleich wichtige Betriebe vereinigt werden; Hochofen — Stahlwerk; Spinnerei — Weberei.

Die Kombination in dieser Form der Zusammengliederung ist:

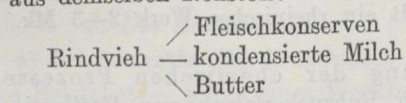
a) horizontal, wenn Produktionszweige verbunden werden: zwei Detailhandelszweige, zwei Walzwerke mit verschiedenen Walzenstraßen;

b) vertikal aufwärts, wenn eine niedere Produktionsstufe sich mit einer höheren zusammengliedert: Bergwerk — Hochofen;

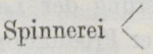
c) vertikal abwärts im bezugsweise umgekehrten Falle.

Ein anderes Schema legt der Bearbeiter des amerikanischen Zensus seiner wertvollen Darstellung der Betriebskombination zugrunde, das Beachtung verdient.

1. Vereinigung divergenter Produktionsprozesse:
   a) Erzeugung verschiedener Produkte (joint products), das heißt: Produkte aus demselben Rohstoff:



   b) Erzeugung von Nebenprodukten:
      Baumwollsamen (Baumwollsamenöl, Baumwollsamenkuchen);
   c) Erzeugung von Produkten verschiedener Substanz mit gleichem Verfahren:



2. Vereinigung konvergenter Produktionsprozesse:
   a) Erzeugung von Komplementärgütern:
      Holzbearbeitung
      Gießerei } Landwirtschaftliche Maschinen.
   b) Erzeugung von Hilfsprodukten:
      Fischkonservierung (Schiffsreparatur).
   c) Erzeugung verschiedener Güter mit gleichem Verwendungszweck (meet in single markt):
      Zahnärztliche Apparate
      Künstliche Zähne } Zahnbehandlung.
3. Vereinigung verschiedener Produktionsstufen: vertikale Kombination oder Integration.

Willard L. Thorp, The Integration of Industrial Operations. Census Monograph. III (1924), 159ff.

Die Vorteile der Kombination sind folgende:

(1) Steigerung der Güte der Leistung: bessere Darbietung der Waren im Laden! Ausführung verschiedener Geschäfte durch ein Werk! Anpassung des Vorprodukts an die Erfordernisse des Fertigprodukts!

(2) Kostenersparnis:

a) allgemein: Ersparung (Einheimsung) der Zwischenprofite;

b) im Erzeugungsprozeß: bessere Ausnutzung der Stoffe und Kräfte: Gichtgase! Hitze! Abfälle!

Beispiele: Ausnutzung in der Eisenverarbeitung der Gase, die beim Kokerei- und Hochofenbetrieb erzeugt werden. Man rechnet
bei der Kokerei 300 cbm auf die Tonne Koks,
beim Hochofen 4500 „ „ „ „ Roheisen.
Nach Hübener, Deutsche Eisenindustrie, 53.

Davon werden genutzt: im Hochofen zur Erhitzung des Gebläsewindes, Betreiben der Gichtaufzüge usw. 37 PS., so daß 23 für das Stahl- und Walzwerk frei bleiben. Diese werden genutzt, wenn Hochofen, Stahl- und Walzwerk kombiniert sind, während sie beim „reinen" Hochofenwerk verloren gehen. Ein westfälisches Thomaswerk berechnet die Verbilligung der Produktion infolge einer Ausnutzung der Gichtgase auf 4 Mk. pro Tonne Rohstahl.

Verwertung der Hitze: Durch sofortiges Auswalzen der heißen Stahlblöcke erzielt ein rheinisches Werk 2—3 Mk. pro Tonne Kohlenersparnis.

Vereinfachung der chemischen Prozesse: Bei einer Kombination zwischen Rohzuckerfabrik und Raffinerie kann der Dicksaft gleich in die Raffinerie hinuntergeleitet und verarbeitet werden, wodurch die Rohzuckerarbeit und der Auflösungsprozeß auf Kosten einer wenig verwickelten Behandlung des Dicksaftes in der Raffinerie wegfällt.

c) Im Umlaufprozeß: Verringerung der Lagerhaltung! Ersparung eines etwaigen Zolls! Ersparung der Produktionskosten!

(3) Sicherung:

a) Sicherung des Absatzes: Verarbeitung der Vorprodukte! Errichtung eines Ausschankes abseiten einer Brauerei, eines Ladens abseiten einer Schuhfabrik!

b) Sicherung des Bezuges: Kohle für Hochofen! Rüben für Zuckerfabrik! Elektrischer Strom für Straßenbahn!

Sicherheit des Bezuges (daß ein Vorprodukt erhältlich ist) und Anpassung der Qualität des Vorprodukts an den Bedarf (in welcher Beschaffenheit es erhältlich ist) werden oft durch die Kombination zugleich erreicht. So begründet Ford seine weitreichende Kombinationspolitik wie folgt: „When we cannot depend on prompt deliveries or when quality of products furnished by suppliers is not suitable, we are forced to go into that ourselves. The cost, if we make it, may be slightly more, but we don't care. We must be assured first of all that we can get the materials when we want them. That is the main reason we have done so much expanding." Wall Street Journal Nr. 97 vom 26. Oct. 1923. Zitiert bei Emil Honermeier a. a. O. Seite 61. (Sperrungen von mir.)

c) Sicherung gegen Konjunkturschwankungen: Verteilung des Absatzrisikos! Sicherung gegen Preisschwankungen der Rohprodukte! Sicherungen gegen erpresserische Tarifpolitik der Verkehrsinstitute!

Die Bedingungen (und damit Grenzen) der Kombination sind teils persönlicher, teils sachlicher Natur.

Die persönliche Bedingung ist das Vorhandensein von Unternehmern, die fähig sind, einem kombinierten Betriebe, der naturgemäß vielseitige Betätigung erheischt, vorzustehen, und die gleichzeitig gewillt sind, die Last einer erschwerten Leitung auf sich zu nehmen.

Die sachlichen Bedingungen sind folgende:

(1) genügende Einfachheit und Übersichtlichkeit der zu einem Ganzen vereinigten Tätigkeit;

(2) Stetigkeit der Produktion oder des Absatzes;

(3) Proportionalität der Betriebsoptima bei der Werkvereinigung.

2. Die Betriebsgröße

a) Betriebsgröße und Großbetrieb

Die Größe eines Betriebes — sei es eines Werkbetriebes oder eines Wirtschaftsbetriebes (Unternehmung) — läßt sich nach verschiedenen Merkmalen bestimmen. Die Merkmale können sein:

(1) personale: Zahl der beschäftigten Personen: ein sicheres, aber sehr trügerisches Merkmal angesichts der verschiedenen „organischen" Zusammensetzung des Kapitals;

(2) reale: das sind

a) Größe (Zahl) der Arbeitsmittel: Spindeln! Lokomotiven! Tonnengehalt der Schiffe!

b) Menge der verarbeiteten Rohstoffe (Malz, Rüben, Erze) oder der erzeugten Güter oder sonst vollzogener Leistungen (Tonnenkilometer! Wechseldiskonte! vermittelte Gespräche!);

c) Größe der genutzten Bodenfläche (bei den landwirtschaftlichen Betrieben).

(3) kapitale: die Größe des aufgewandten Kapitals: das zuverlässigste Merkmal.

Ein Betrieb ist „groß", ist ein „Großbetrieb", wenn die Funktion der Leitung verselbständigt ist. Der Großbetrieb und Größerbetrieb (bis zu seiner „optimalen" Größe; siehe oben Seite 535) weist bestimmte Vorzüge auf, die sich in folgendes Schema bringen lassen:

(1) Ausweitung des Kapitalspielraums;

(2) Steigerung der Qualität der Leistungen. Diese Qualität kann bestehen in einer Qualität der Darbietung: massenhafte Lieferung! rasche Lieferung! gefällige Vertriebsstätten! oder in einer Qualität des Dargebotenen. Diese erzielt der Großbetrieb durch folgende Mittel:

a) die Differenzierung der Arbeitskräfte: Diese, die wir in einem andern Zusammenhange schon kennengelernt haben, hat neben andern Wirkungen auch eine Steigerung der Leistungsfähigkeit im Gefolge: bessere Unternehmer! bessere wissenschaftliche (Experimente! Laboratorien!), künstlerische, leitende Hilfskräfte! bessere Qualitätsarbeiter (Zuschneider in einem Schneidergeschäft)!

b) die Dimensionierung: Lieferung großer Stücke (Welle für einen Riesendampfer)! Leistungsfähigkeit von Transportanstalten! Aufnahmefähigkeit eines Gebäudes!

c) die Anwendung besserer Techniken: Schmelzen! Färben! Vergolden! Ausnutzung eines Patentes!

Die Vorteile des Großbetriebes liegen

(3) in der Verringerung der Kosten. Diese tritt ein

a) durch Ersparnisse bei der Beschaffung der sachlichen Produktionsfaktoren (Produktionsmittel), die erzielt werden

α) durch den Bezug der Rohstoffe, Warenlager, Hilfsstoffe im großen, der mit einem geringeren Aufwande an Arbeit (Reisespesen! Fracht! kaufmännische Tätigkeit!) bewerkstelligt werden kann, bessere Verwertung der Abfälle usw.; hierher gehört auch die billigere Kreditbeschaffung;

β) durch die billigere Herstellung des Gefäßsystems, angefangen mit dem Gebäude, endend mit dem schlichtesten Kasten oder Bottich.

Nach einem physikalischen „Gesetz" kann eine Raumeinheit um so billiger hergestellt werden, je größer das Volumen ist. Ein Kubikmeter braucht in Würfelform als Hülle: bei 1 cbm Größe 6 qm, bei 1000 cbm 0,6 qm Blech. Ein Arbeitsraum für 10 Maschinen verlangt Mauern von $4 \times 25 = 100$ m Gesamtlänge und 5 m Höhe = 500 qm; ein doppelt so großer Raum, da ja die Höhe nicht wächst, nur 707 qm = 40% mehr[1]).

Dieses „Gesetz" macht sich besonders fühlbar im Transportgewerbe, wo sich das größere Transportgefäß als billiger erweist. Ein paar Ziffern aus dem Binnenschiffahrtsgewerbe werden das erweisen.

Die Herstellung eines Schleppkahns von

2000 t kostete . . . . . 100000 Mk.
400 „ „ . . . . . 24000 „

Das heißt die Tonne kostet

im großen . . . . . 50 Mk.
„ kleinen . . . . . 60 „

Ebenso beim Betrieb:

Der 400-t-Kahn erfordert 2 Mann Besatzung,
„ 2000 „ „ 4 „ „

Ein großer Kahn leistet beim Schleppen nicht so viel Widerstand wie zwei kleine.

Der Tiefgang nimmt nicht entsprechend zu; er beträgt:

bei 2000 t . . . . . 2,72 m
„ 3580 „ . . . . . 2,85 „

Beträgt der zulässige Tiefgang 1,23 m, so ladet ein Kahn

von 1700 t . . . . . 650 t
„ 650 „ . . . . . 300 „ usw.

Auch hier natürlich besteht ein „Optimum", das bei der Rheinschiffahrt z. B. zwischen 1500 und 1800 t liegt.

γ) durch die billigere Herstellung des Maschinensystems. Auch hier gilt der Satz, daß die Krafteinheit (PS.) in einer Bewegungsmaschine umso weniger kostet, je größer die Maschine ist.

Gesamtbetriebskosten bei einer Betriebsdauer von $360 \times 24 = 8640$ Stunden und einem Steinkohlenpreis von 12 Mk. für 1000 kg:

für 1 PS.-Stunde:	Dampfmaschine	Dampfturbine
50 PS	3,69 Mk	— Mk.
100 „	2,79 „	2,52 „
200 „	2,19 „	1,96 „
500 „	1,67 „	1,53 „
1000 „	1,48 „	1,23 „
1500 „	1,41 „	—
2000 „	1,34 „	—
2500 „	1,26 „	—
3000 „	1,24 „	1,03 „
6000 „	—	0,93 „
10000 „	—	0,88 „

[1]) Vgl. auch Seite 1063.

M. Saitzeff, Steinkohlenpreise und Dampfkraftkosten, in Schr. d. VfSP 143 II, 359, 378, 380.

„The larger the size of a fool, the smaller its cost per unit of capacity" (Kotany).

Eine Verringerung der Kosten tritt beim Großbetriebe ferner ein:

b) durch Ersparung bei der Beschaffung der Arbeitskräfte. Wieder ist es jene Differenzierung der Arbeitsleistung, von der wir zu wiederholten Malen Kenntnis genommen haben, die sich dem Unternehmer und dieses Mal dem Großbetriebe von Nutzen erweist; durch sie wird der Durchschnittspreis der Arbeitskraft gesenkt, die also umso niedriger zu stehen kommt, in je weiterem Umfange die Differenzierung erfolgt, das heißt je größer der Betrieb ist.

Die gründlichsten Untersuchungen über diese lohnsenkende Wirkung der Differenzierung der Arbeitsleistung hat das Washingtoner Arbeitsamt in seinem XIII. Annual Report (1899) für die *Vereinigten Staaten* angestellt, über deren Ergebnisse ich ausführlich in der ersten Auflage dieses Werkes (Bd. II, Seite 497ff.) berichtet habe. Danach kostete die Durchschnittsarbeitskraft beispielsmäßig Dollar:

Gewerbe	im Kleinbetriebe	im Großbetriebe
Bäckerei (Wochenlohn)	12,00	11,10
Schuhmacherei (Tagelohn) . . .	2,50	2,24
Schneiderei (Tagelohn)	1,45	1,28
Böttcherei (Tagelohn).	2,50	1,90
Bautischlerei (Tagelohn).	1,50	1,18

Die Lohnsätze für den Großbetrieb beziehen sich auf verhältnismäßig kleine Betriebe, so daß bei einem optimalen Großbetriebe der Abstand zum Kleinbetriebe noch viel beträchtlicher sein würde.

Eine andere Untersuchung ist von privater Seite für *Deutschland* für eine größere Anzahl von Betrieben angestellt worden und kommt zu folgenden Durchschnittsergebnissen für sämtliche untersuchte Betriebe, deren Umsatz zwischen 2 und 14 Mill. Mark schwankte. Die Ausgaben für Löhne, bezogen auf einen Produktwert von 100 Mk., betrug bei einer Gesamtproduktion von

10	Mill.	Mk.	22,70 Mk.
9	„	„	23,00 „
8	„	„	23,75 „
7,5	„	„	24,20 „
7	„	„	24,75 „
6	„	„	26,25 „
5	„	„	27,80 „ ,

die Normalproduktion mit 7,5 Mill. Mk. im Jahre angesetzt.

P. Rott, Unkosten- und Lohnverschiebung bei wechselnder Produktion. Technik und Wirtschaft, 7. Jahrg., 8. Heft.

Die unter a) und b) genannten Wege zur Verbilligung habe ich die Produktionsfaktorenverbilligung genannt, zu der nun noch hinzutritt dasjenige, was ich

c) die Produktionsverbilligung nenne, das heißt Verbilligung durch Steigerung der Arbeitsproduktivität, zu der ebenfalls der Großbetrieb in erheblichem Maße fähig ist. Und zwar

α) durch Annäherung an die optimale Ausnutzung aller Produktionsfaktoren; der Arbeitskräfte: auf eine Verkäuferin entfällt in einem großen Konsumverein ein Jahresumsatz von etwa 60 000 Mark, in einem kleinen Detailgeschäft kaum 10 000 Mark (Schär); der Maschinen: sie können ununterbrochen im Betriebe sein; hierher gehört auch die billigere Herstellung der Reklame, der Verwaltung, der Buchführung u. ä.;

β) durch Anwendung einer vollkommneren Technik, die vielfach an eine Mindestgröße des Betriebes gebunden ist;

γ) durch die Durchführung einer vollkommneren Arbeitsorganisation, die ebenfalls häufig, besonders deutlich im Verkehrsgewerbe (Post!), eine Mindestgröße des Betriebes zur Voraussetzung hat.

Zur Veranschaulichung des Gesagten führe ich noch einige Ziffern aus der Praxis an, aus denen die Überlegenheit des größeren Betriebes bei der Kostengestaltung ersichtlich ist.

Für den Warenhandel macht Schär (a. a. O. Seite 233) Angaben über zwei ihm persönlich bekannte Betriebe, einen Großbetrieb und einen gutgeleiteten Kleinbetrieb des Detailhandels. Die Kostenrechnung stellt sich wie folgt:

	Großbetrieb	Kleinbetrieb
Ankauf	100,0	108,5
Einkaufskosten	0,5	1,5
Zinsverlust	1,5	2,5
Mietzins	5,0	11,5
Arbeitslöhne	15,0	7,0
Handlungsunkosten	3,4	5,0
Generalunkosten	1,4	2,0
Propaganda (Reklame)	0,7	1,0
Verluste aus Kreditverkäufen	0,0	1,0
Summe Selbstkosten	127,5	140,0
Gewinn	6,0	10,0
Verkaufspreis	133,5	150,0

Hierzu ist zu bemerken, daß beim Kleinbetriebe die Arbeitslöhne nur für das Aushilfspersonal berechnet sind, die Entlöhnung der Hauptarbeitskraft, des Inhabers, aber nicht in Ansatz gebracht ist. Sie steckt in dem Gewinn, ist also nur mit 4 angesetzt, das heißt nur wenig mehr als halb

so hoch wie die der Hilfskraft. Würde die Entlöhnung der Arbeitskraft des Inhabers entsprechend höher angenommen werden, so würde die Überlegenheit des Großbetriebes noch deutlicher in die Erscheinung treten.

Für die gewerbliche Produktion seien einige Beispiele aus der Maschinenindustrie beigebracht. Bei der Steigerung der Produktion um 50% sank der Preis bei gleicher Technik eines

Pumpenmodells	A	von Mk.	197	auf Mk.	162
„	B	„ „	880	„ „	738
„	C	„ „	1593	„ „	1345

In einer Schreibmaschinenfabrik kostete eine Maschine bei einer Erzeugung von

100	Mk. 220,—
500	„ 160,—
1000	„ 140,—
2000	„ 125,—

Desgleichen Bohrwerkzeuge bei einer Erzeugung von

1200	Mk. 1,84
3430	„ 1,76
8560	„ 1,51
12400	„ 1,40

Kurt Rathenau, a. a. O. Seite 17f. Dortselbst auch noch andere interessante Zahlenangaben.

Daß alle diese Vorteile nur bis zur Grenze der optimalen Betriebsgröße fühlbar sind, mag noch einmal ausdrücklich hervorgehoben werden.

Auch die Ausdehnung des Betriebes ist an bestimmte Bedingungen geknüpft. Diese sind

(1) die Größe des zur Verfügung stehenden Kapitals;

(2) die persönliche Eignung der Leiter, Unterleiter und Spezialarbeiter; die Menge der zur Verfügung stehenden Arbeiter;

(3) die Größe des Verwendungs-, insonderheit des Absatzminimums.

Aus der Anpassung der Betriebsgröße an diese Bedingungen ergibt sich der Begriff des relativen Optimums.

Eine Betriebsvergrößerung ist mit steigendem Ertrage (wachsendem Profite) verknüpft, solange sie sich bis zu dem Optimum hin bewegt; sobald sie das Optimum überschreitet, sinkt der Ertrag (verringert sich der Profit).

b) Die Betriebsvergrößerung

Diese kann erfolgen:

(1) durch Ausweitung eines einzelnen Betriebes an Ort und Stelle;

(2) durch Errichtung eines neuen Betriebes, der mit einem bestehenden zu einem Gesamtbetriebe vereinigt wird, und zwar:

a) eines Betriebes gleichen Inhalts: hierher gehört auch die Einrichtung von Filialen;

b) eines Betriebes verschiedenen Inhalts, wodurch ein kombinierter Betrieb entsteht;

c) eines Nebenbetriebes;

(3) durch Vereinigung zweier oder mehrerer schon bestehender Betriebe zu einer neuen Betriebseinheit.

Der Begriff der „Betriebsvergrößerung" bekommt einen sehr verschiedenen Sinn, je nachdem man den Vorgang unter dem Gesichtspunkte des einzelnen Betriebes oder unter dem der Verteilung der Gesamtproduktion (Leistung) unter die einzelnen Größenklassen der Betriebe betrachtet.

Vom Standpunkt des einzelnen Betriebes aus gesehen bedeutet „Vergrößerung" dreierlei:

(1) Wachsen der Durchschnittsgröße, z. B. des Kapitalaufwandes oder der Zahl der Hilfspersonen;

(2) Wachsen der optimalen Betriebsgröße: eines idealen Hochofens „modernster" Konstruktion;

(3) Wachsen der größten bestehenden Betriebe zum Optimum hin oder über das Optimum hinaus.

Bei der Betrachtung des Vergrößerungsvorganges unter dem Gesichtspunkt der Verteilung der Gesamtproduktion unter die einzelnen Größenklassen dagegen ergeben sich folgende Möglichkeiten:

(1) bei gleichbleibender Produktion: die „großen" Betriebe nehmen zu (werden auch eventuell selbst größer); dann müssen die kleinen weniger werden, das heißt ihr Absatzgebiet muß zusammenschrumpfen;

(2) bei zunehmender Produktion: die großen Betriebe nehmen zu, ohne daß die kleinen weniger werden, also so daß sie ihr Absatzgebiet ungeschmälert erhalten (vielleicht sogar ausweiten); das sich ausdehnende Absatzgebiet der Großen ist alles Neuproduktion, von dem im zweiten Falle (daß die Kleinen trotz Anwachsen der Großen mehr werden) ein Teil den Kleinen zufällt;

(3) bei zunehmender Produktion: die großen Betriebe dehnen sich aus auf Kosten der Kleinen, deren Absatzgebiet sich also (trotz der Produktionssteigerung) verkleinert:

a) im Verhältnis zur Zahl der Betriebe,

b) rascher als die Zahl der Betriebe,

c) langsamer als die Zahl der Betriebe.

Die Verschiebung zuungunsten der kleinen Betriebe kann sich in drei verschiedenen Formen vollziehen:

entweder die kleinen verschwinden, während die großen neu entstehen;

oder der einzelne kleine Betrieb wird in einen großen umgewandelt;

oder mehrere früher selbständige kleinere Betriebe gehen in einen größeren auf.

Wir müssen nun aber auch noch scharf ins Auge fassen, w a s s i c h v e r g r ö ß e r t. Das ist der „Betrieb". Wir wissen aber, daß sich mit diesem Worte die beiden Begriffe des Werkbetriebes und des Wirtschaftsbetriebes (Unternehmung) verbinden. Dazu kommt nun, daß die „Vergrößerung" vielfach auch über den Wirtschaftsbetrieb hinausgreift und Gebilde schafft, die in der Vereinigung selbständiger Unternehmungen bestehen (Konzerne: siehe unten). Wollen wir hier auch von Betriebsvergrößerung sprechen, so müssen wir einen dritten Betriebsbegriff bilden, den wir als Wirtschaftsbetriebe höherer Ordnung (Finanzbetrieb) bezeichnen können. Dann würde sich also die Vergrößerung beziehen auf:

(1) Werkbetriebe,

(2) Wirtschaftsbetriebe erster Ordnung,

(3) Wirtschaftsbetriebe höherer Ordnung (Finanzbetriebe).

Nach dieser Feststellung des Begriffes der „Vergrößerung" können wir nun den der

c) Konzentration

bestimmen. Auch dieses Wort kann in drei verschiedenen Bedeutungen verwendet werden (und wird so verwendet).

(1) Konzentration im uneigentlichen Sinne (für den man also das Wort nicht gebrauchen sollte) ist so viel wie Vergrößerung der Einzelbetriebe, also gleichbedeutend mit Entstehen größerer Betriebe. Wenn wir diesen Gebrauch des Wortes Konzentration ablehnen, so heißt das, daß sich vom Standpunkt des Einzelbetriebes aus überhaupt kein sinnvoller Begriff „Konzentration" bilden läßt. Das ist vielmehr nur möglich vom Standpunkt der Verteilung der Gesamtproduktion aus. Von daher kommen wir zu dem Begriff

(2) der Konzentration im weiteren Sinne. Das ist eine Vergrößerung des Anteils der höheren Betriebsklassen am Gesamtbetrage der Produktion o h n e Einschränkung des Lebensspielraums der Kleinen; währenddem

(3) Konzentration im engeren Sinne gleichbedeutend ist mit einem Anwachsen des Anteils der größeren Betriebe auf K o s t e n der kleineren.

Auch die Konzentration erstreckt sich auf Werkbetriebe, Wirtschaftsbetriebe und Finanzbetriebe.

Der Begriff der Konzentration wird noch dadurch verwirrt, daß man unter „Kapitalkonzentration" sehr häufig sowohl die eben besprochene Betriebskonzentration wie auch Vermögenskonzentration, also Anhäufung größerer Vermögen in wenigen Händen versteht. Den Begriff der Vermögenskonzentration kann man nach demselben Schema bilden wie den der Betriebskonzentration. Man muß sich aber immer gegenwärtig halten, daß Betriebskonzentration und Vermögenskonzentration zwei ganz verschiedene Vorgänge sind, die zusammenfallen, aber auch nicht zusammenfallen können. Möglich ist eine Betriebskonzentration, auch im engeren Sinne, bei Verringerung der Vermögenskonzentration, wie etwa im folgenden Falle: 3 Privatunternehmungen mit je 1 Million Vermögen werden in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Nach einiger Zeit verarmen die drei Millionäre und die Aktiengesellschaft wird von 1000 Aktionären besessen. Möglich ist ebenso umgekehrt eine Vermögenskonzentration auch im engeren Sinne bei Verringerung der Betriebskonzentration: wenn etwa ein reicher Mann drei Rittergüter aufkauft, die je einen Betrieb bildeten, und sie verwertet durch Verwandlung in kleine Pachtbetriebe.

3. Die innere Ausgestaltung der Betriebe

Eine Vervollkommnung der inneren Betriebsorganisation enthält folgende Bestandteile:

a) die Mechanisierung. Darunter verstehen wir die Entseelung oder Vergeistigung des Betriebes, das heißt seine Verwandlung in ein System kunstvoll ineinandergreifender Arbeitsleistungen, deren Vollbringer auswechselbare Funktionäre in Menschengestalt sind. Die Mechanisierung wird bewirkt durch folgende Mittel:

(1) die Separierung der einzelnen Arbeitsleistungen, das heißt die Zerlegung eines komplexen Arbeitsprozesses in einzelne nach rein sachlichen Gesichtspunkten abgegrenzte Teilverrichtungen;

(2) die Normalisierung dieser Teilverrichtungen, so daß sie entweder für alle Betriebe (Verwaltungsfunktionen!) oder wenigstens in jedem Betriebe gleicher Art dieselben sind;

(3) die Spezialisierung, das heißt die dauernde Übertragung dieser sachlich abgegliederten Teilprozesse an besondere Funktionäre;

(4) die Automatisierung, das heißt die Übertragung der Teilverrichtungen auf einen Mechanismus (Maschinen), oder, wo das nicht möglich ist, doch wenigstens Zwangläufigmachung der Arbeit durch Eingliederung des Arbeiters in eine Gruppe;

(5) die Schematisierung, das heißt Ersetzung der lebendigen Aufsicht,

Leitung und Kontrolle durch ein kunstvolles System von Vorschriften, Anweisungen und Kontrollvorrichtungen, das automatisch funktioniert;

(6) die Taylorisierung, wie wir nach dem Amerikaner Taylor ein Verfahren nennen, mittels dessen auch die Einzelarbeit rationalisiert und verwissenschaftlicht wird.

b) Die Intensivisierung. Darunter verstehen wir die Steigerung des Energieaufwands in einem Betriebe von gegebener Größe. Diese wird erreicht:

(1) durch Zusammendrängung von mehr Arbeit in einer gegebenen Zeit;

(2) durch Vervollkommnung des Produktionsmittelapparates;

(3) durch Einstellung höher qualifizierter Arbeiter.

c) Die Ökonomisierung. Darunter verstehen wir die möglichst sparsame Verwendung der Produktionsfaktoren.

Eine Belebung dieses trockenen Schemas wird die empirische Darstellung der Betriebsgestaltung im Zeitalter des Hochkapitalismus bringen: siehe vor allem das 53. und 54. Kapitel.

III. Die Betriebsvereinigung

In der Benennung der Formen, in denen selbständige Unternehmungen sich vereinigen, besteht keinerlei Übereinstimmung. Wenn man eine Stufenfolge von Vereinigungsformen nach dem Grade der Festigkeit des Verbandes aufstellen will, wird man etwa folgende Formen unterscheiden können:

1. die einfache Interessengemeinschaft. Sie besteht lediglich in der gemeinsamen Gewinnverrechnung und Gewinnverteilung nach einem bestimmten Schlüssel. Sie kommt meist auf dem Wege des Aktienaustausches zustande, hat aber auch andere Möglichkeiten der Verbindung. Ihr Zweck ist die Risikoversicherung und Ausschaltung der Konkurrenz. Damit greift sie in den Zweckbereich der Kartellbildung hinüber; siehe oben Seite 531f.

2. Von einem Konzern sollten wir immer nur dann sprechen, wenn eine irgendwelche Vereinheitlichung der Betriebsführung selbständiger Unternehmungen vorliegt, das heißt also ein einheitlicher Unternehmerwille und ein einheitlicher Plan. Das Wesen des Konzerns beruht darin, daß mehrere rechtlich selbständige Unternehmungen zu einer wirtschaftlichen Einheit zusammengefaßt werden; es entsteht das, was ich einen Wirtschaftsbetrieb höherer Ordnung oder Finanzbetrieb nennen wollte.

Dieses Ziel kann auf sehr verschiedenen Wegen erreicht werden; der Arten der Konzernbildung gibt es viele. In das flutende Meer der sich täglich neu gruppierenden Erscheinungen bauen wir folgendes Schema hinein. Wir unterscheiden Konzerne:

a) nach dem Abhängigkeitsverhältnis: mehrere Unternehmungen haben den gleichen Inhaber; mehrere Unternehmungen unterstellen sich einer einheitlichen Leitung; ein Unternehmen besitzt ein anderes oder mehrere andere Unternehmen vollständig;

b) nach dem Grad der Festigkeit der Verbindung: von ganz lockeren Vereinigungen, bei denen auf zwanglosen Zusammenkünften ein gemeinsames Vorgehen beschlossen wird (amerikanischer Beef Trust), bis zu gemeinsamer Geschäftsführung durch eine aus den verschiedenen Firmen gebildete Gesamtdirektion (AEG. und Union) kommen alle Schattierungen vor;

c) nach dem Inhalt der geregelten Tätigkeit: Arbeitsteilung, Verschmelzung der auswärtigen Organisation, Bestimmungen über Lieferung und Abnahme.

3. Eine Fusion liegt vor, wenn mehrere bisher selbständige Unternehmungen zu einer Unternehmung (einem Wirtschaftsbetrieb) verschmolzen werden. Diese Unternehmungen sind meistens Aktiengesellschaften, bei denen die Fusion durch Aktienübertragung am leichtesten erfolgt, brauchen es aber nicht zu sein. Die Form der Fusion ist entweder die, daß eine Unternehmung in die andere aufgeht, oder daß aus der Fusion eine neue Unternehmung entsteht.

Die volle Verschmelzung der in einem Konzern zusammengeschlossenen Firmen zu einer Unternehmung findet häufig nur aus äußeren Gründen (Steuern!) nicht statt.

Das Wort Trust wird in ganz verschiedenem Sinne gebraucht: bald für Konzern schlechthin, bald für Fusion. Während es ratsam ist, ihn für Gebilde wie die amerikanischen Zusammenschlüsse, für die er zuerst aufkam, zu verwenden und damit eine durch Fusion zu einer einheitlichen Unternehmung zusammengeschlossene Gruppe früher selbständiger Unternehmungen zu bezeichnen, die kartellistische Zwecke verfolgen und somit ein mehr oder weniger monopolistisches Gepräge tragen. So wird der Begriff jetzt meist in der amerikanischen Literatur und Rechtsprechung bestimmt: „the trust . . means industrial monopoly"; und genauer: Trust is „a combination of a sufficient number of plants to secure practical control over the supply

and thus over the price" (Eliot Jones). Übrigens gibt es auch in Amerika zahlreiche „Trusts", auf die diese Begriffsbestimmung nicht paßt, die vielmehr einfach als Konzern oder als Fusion zu kennzeichnen sind.

Eine etwas verschiedene Systematik der Vereinigungsformen ergibt sich, wenn wir sie als Wirkungen des Aktienerwerbs oder Aktientausches betrachten; siehe darüber die Ausführungen im 47. Kapitel.

Zweiter Abschnitt

Die Bewegungsformen des wirtschaftlichen Prozesses

Quellen und Literatur

I. Konkurrenz

1. *Allgemeines und Leistungskonkurrenz:*

Eine die Konkurrenz als Ganzes verstehende, das heißt sie als notwendigen Bestandteil des kapitalistischen Wirtschaftssystems in ihren verschiedenen Erscheinungsformen würdigende Literatur gibt es meines Wissens nicht.

Dagegen ist viel über das „Konkurrenzprinzip" geschrieben worden unter sozialphilosophischen, allgemeinsoziologischen und sozialpolitischen Gesichtspunkten. Siehe die Bibliographie bei Park und Burgeß, Introduction to the Science of Sociology (1921), 562—570, und vgl. L. v. Wiese, Artikel „Konkurrenz" im HSt. 5^4.

Die Nationalökonomen haben sich für das Problem der Konkurrenz vor allem unter dem wirtschaftspolitischen Gesichtspunkte interessiert. Dafür ist das klassische Muster die Darstellung bei Ad. Wagner, Grundlegung^3 5. Buch 2. Kapitel 2. Abschnitt. Ausführlich werden dargestellt: 1. die günstigen Folgen der freien Konkurrenz, 2. die bei ihr hervortretenden Übelstände, dann folgt 3. Abwägung der Vorzüge und Nachteile nebst Reformvorschlägen. Vgl. zur Ergänzung etwa noch den auf den gleichen Ton abgestimmten Rich. T. Ely, Evolution of Industrial Society (1905) P. II. Ch. I und II, und die dort aufgeführte Literatur, ferner G. Schmoller, Grundriß, 500ff.; I. F. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre 1^2 (1913), 235ff., sowie das amüsante Buch von Benno Jaroslaw, Ideal und Geschäft (1912), worin offenbar aus großer Sachkenntnis heraus die Kniffe und Pfiffe der Leistungskonkurrenz verraten werden.

Neuerdings ist eine gute Gesamtdarstellung des Konkurrenzproblems, allerdings unter besonderer Berücksichtigung der Suggestions- und Gewaltkonkurrenz in den Vereinigten Staaten, von dem National Industrial Conference Board in New York veröffentlicht worden unter dem Titel: Public Regulation of Competitive Practices. 1925.

2. *Suggestionskonkurrenz (Reklame):*

In Betracht kommt die allgemeine Literatur über *Suggestion* sowie diejenige über praktische *Psychologie*, soweit sie sich mit dem Wirtschaftsleben beschäftigt. Siehe die oben auf Seite 367 unter III. 1 genannten Schriften, die meist auch von der Beeinflussung der Käufer handeln.

Die besondere Literatur über *Reklame* ist in den 25 Jahren, die vergangen sind, seitdem ich diese Erscheinung dem nationalökonomisch-soziologischen Denken einzufügen versucht habe, ins Unübersehbare angewachsen. Die damals im Entstehen begriffene „Reklamewissenschaft" hat sich zu einer allgemeinen „Werbewissenschaft" ausgewachsen und beansprucht heute Fachleute zu ihrer Beherrschung. Es muß genügen, wenn ich auf einige hervorragende, zusammenfassende Darstellungen des Problems hinweise.

Das Richtwerk ist V. Mataja, Die Reklame. 4. Auflage 1927.

Andere wissenschaftliche Werke der neuen Zeit aus der *deutschen* Literatur sind: Gerh. Schultze-Pfaelzer, Propaganda, Agitation, Reklame, 1923; Ludw. König, Psychologie der Reklame, 1924 (aus dem Marbe-Institut); Kurt Th. Friedländer, Der Weg zum Käufer. Eine Theorie der praktischen Reklame. 2., verbesserte Auflage. 1926.

Mehr dem Bedürfnis der Praktiker dient das „Handbuch der Reklame", 2 Bände, 1925. I. Handbuch, II. Adreßbuch.

Schon früh und mit besonderer Vorliebe hat sich die Wissenschaft mit dem Problem der Reklame in den *Vereinigten Staaten* beschäftigt. Bereits Th. Veblen widmet ihr in seiner Theory of Business enterprise (1905) einen Abschnitt (S. 55ff.) und führt weitere Literatur an. Aus der neueren Literatur erwähne ich Harry Tipper and others, Advertising its principles and practice, 2. ed., 1921; Edw. L. Bernays, Crystallizing public opinion, 1923, wo auch die ökonomische und psychologische Seite der Reklame behandelt wird, während das Werk von Otto Kleppner, Advertising procedure (1925), nur die Technik des Anzeigenwesens umfaßt.

Das Thema der Reklame bildete den Verhandlungsgegenstand der 37. Jahresversammlung der American Economic Association (1924). Die sehr interessanten Referate und Aussprachen sind mitgeteilt in dem Supplement des Vol. XVI der American Economic Review. March 1925. Vgl. die unter 1. genannte Veröffentlichung des National Industrial Conference Board.

Aus der neueren *französischen* Literatur ragt hervor: G. Albuchez, La publicité commerciale et son rôle économique, 1923.

Ältere Literatur siehe in dem genannten Buch von V. Mataja und in seinem Artikel „Reklame" im HSt. 6^4 sowie bei J. J. Kaindl, Bibliographie der *deutschen* Reklame-, Plakat- und Zeitungsliteratur, 1918.

3. *Gewaltkonkurrenz:*

Hier kommt vor allem das umfangreiche Schrifttum in Frage, das sich mit den großen amerikanischen Gesellschaften und Konzernen beschäftigt. Die beste Quelle sind die amtlichen Enqueten: Report of the Industrial Commission, 19 Vol., 1900—1902, und Report of the Commissioner of Corporations, 1905—1913. Dazu vgl. Th. W. Lawson, Frenzied Finance, in Every Bodys Magazin, 1904; W. J. Ghent, Mass and Class, 1904; Ch. VII: The Reign of Graft; C. Mencke, Die Geschäftsmethode der Standard Oil Company, 1908; Th. Duimchen, Monarchen und Mammonarchen, 1908; Gustavus Myers, History of the Great American Fortunes, 3 Vol., 1911 (siehe die Bemerkung auf Seite 4); Th. Vogelstein, Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie usw., im GdS. Abt. VI.,

zuerst 1910, 2. Aufl., 1925; Fritz Kestner, Organisationszwang. 1912. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartell und Außenseiter namentlich in Deutschland; William S. Stevens, Industrial Combinations and Trusts, 1913, Ch. XII. Eliot Jones, The Trust Problem in the U. S., zuerst 1922, pag. 65, et passim. Public Regulation of Competitive Practices, 1925.

II. Konjunktur

Das Schrifttum ist unübersehbar. Übersichten über die Literatur findet man in den Artikeln „Krisen" im HSt., in den Schr. d. VfSP. Bd. 105, bei P. Mombert, Einführung in das Studium der Konjunktur. 2. Aufl. 1925. Eine vollständige und geordnete Bibliographie fehlt und wäre zu wünschen. Ich gebe im folgenden einen bündigen Überblick über die wichtigsten Erscheinungen:

1. *Materialsammlungen:* a) Amtliche *Enqueten* sind vornehmlich in *England* veranstaltet worden: Report (Commons Committee) on Commercial Distress, 1848; Report of the Royal Commission appointed to inquire into the Depression of Trade and Industry, 2 Vol., 1886.

Wichtig sind auch die verschiedenen Bankenqueten, z. B. der Jahre 1848 und 1858.

b) Amtliche und halbamtliche, *statistische Übersichten* sind erst in neuerer Zeit gemacht worden: in *Deutschland* die Veröffentlichungen des „Wirtschaftdienstes", der Frankfurter Zeitung („Wirtschaftskurve"), des Statistischen Reichsamts (die Zeitschrift „Wirtschaft und Statistik", „Die weltwirtschaftliche Lage Ende 1925"); in den *Vereinigten Staaten:* die Publications des National Bureaus of Economic Research, des Harvard-Committee on Economic Research u. a.

c) *Private Arbeiten:* D. Morier Evans, The commercial crisis 1847/48. 2. ed. 1849; idem, The History of the Commercial Crisis 1857/58 etc., 1859. Beide Schriften enthalten sehr wertvolles Material auch über die Schicksale einzelner Unternehmungen. Max Wirth, Geschichte der Handelskrisen. 3. Aufl. 1883. Die von mir herausgegebenen Untersuchungen des VfSP. Band 105—112. M. von Tugan-Baranowski, Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England. 1901. Auch theoretisch wertvoll. Mentor Bouniatian, Geschichte der Handelskrisen in England 1640—1840. 1908. Verworren, aber sehr eingehend. Jean Lescure, Des crises générales et périodiques de surproduction. 2. ed. 1910. Beschreibend. J. Eßlen, Konjunktur und Geldmarkt 1902—1908. 1909. A. Aftalion, Les crises périodiques de surproduction. 2 Vol. 1913. Statistisch. Arthur Feiler, Die Konjunkturperiode 1907—1913 in Deutschland. 1914. Wesley Clair Mitchell, Business Cycles. 1913. Hervorragend. An Mitchells Werk knüpfen zahlreiche Schriften in den Vereinigten Staaten an. Unter ihnen sind besonders beachtenswert: A. H. Hansen, Cycles of Prosperity and Depression in the U. S., Great Britain and Germany. 1921. O. Lightner, History of Business Depressions. 1922. Eine gute Übersicht gewährt auch das genannte Buch von P. Mombert. Tokuzo Fukuda, „La cyclicité" de la vie économique et de la politique économique éclairée par l'exemple de l'évolution japonaise de 1898 à 1925 dans ses rapports avec l'étranger. Journal des Économistes. Avril 1926.

2. *Allgemeine theoretische Literatur:*

a) *Dogmengeschichte:* E. v. Bergmann, Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien. 1895. N. Pinkus, Das Problem des Normalen in der Nationalökonomie. 1906. Walter Fischer, Das Problem der Wirtschaftskrisen im Lichte der neuesten nationalökonomischen Forschung. 1911.

b) Die *Herausbildung der Konjunktur- (Krisen-) Theorie* erfolgt im Verlaufe des 19. Jahrhunderts. Die Erörterungen beginnen mit den Theorien über den Absatz: siehe die oben Seite 470 genannten Schriften; sie bleiben dann eine Zeitlang stecken im banktechnischen Problem; bis sie schließlich zur Festlegung der richtigen Grundgedanken vordringen: 1. Es handelt sich nicht sowohl um eine Krisen- als eine Konjunkturtheorie. 2. Die Konjunkturen sind exogenen oder endogenen Ursprungs. 3. Die Expansionskonjunktur besteht in Aufschwung und Niedergang; der Grund des Aufschwungs ist Steigerung der Kaufkraft; der Grund des Zusammenbruchs der Hausse ist eine verschieden geartete Disproportionalität. Den Abschluß dieser Entwicklung bringen die Verhandlungen des VfSP. in Hamburg im Jahre 1903.

c) Die *neuere Literatur* enthält — soweit sie nicht hinter den Erkenntnisstand von 1903 zurückgeht — zahlreiche Aufhellungen in einzelnen Punkten, fördert aber wesentlich neue theoretische Erkenntnisse nicht zutage und hat ihr Verdienst in der Zusammenfassung der Erscheinungen unter dem allgemeinen Gesichtspunkt der „Konjunktur" und (teilweise) in der Vertiefung der methodologischen Grundlagen. Recht gut ist Dennis Holme Robertson, A Study of Industrial Fluctuation, 1915, und der beste Abschnitt in G. Cassels Theoretischer Sozialökonomik ist der über die Konjunktur (Buch IV). Außerdem sind von zusammenfassenden Darstellungen noch zu nennen: J. Schumpeter, Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens, im Archiv Band 39 (1914/15). Em. Hugo Vogel, Die Theorie des volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozesses und das Krisenproblem. 1917. W. Röpke, Die Konjunktur. 1922. Aug. Uhl, Arbeitsgliederung und Arbeitsverschiebung. 1924. Emil Lederer, Konjunktur und Krisen, im GdS. IV, 1 (1925). Art. Krisen im HSt. (immer noch [1925!], statt Konjunktur; der Art. Konjunktur fehlt wahrhaftig!). Rudolf Stucken, Theorie der Konjunkturschwankungen. 1926. Adolf Löwe, Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich? Weltwirtsch. Archiv. 24. Band, Heft 2. Oktober 1926.

3. Unter den *Spezialproblemen* ragt hervor die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Edelmetall- (Gold-) Produktion und Expansionskonjunktur. Die Literatur darüber ist zum Teil dieselbe, die den Zusammenhang zwischen Goldmenge und Kredit und Goldmenge und Preisen behandelt, und ist von mir bei der Betrachtung jener Erscheinungen zum Teil schon erwähnt worden (siehe oben Seite 149). Ich trage noch folgende Schriften nach: Sehr gründlich untersucht den Einfluß der kalifornischen und australischen Goldfunde auf die Konjunkturgestaltung namentlich in England das inhaltreiche Werk von R. Hogarth Patterson, The new golden age, 2 Vol., 1882. Beachtenswert sind die Aussagen von Marshall vor der

Gold- und Silberkommission 1887 und vor dem Indian Currency Committee 1898. Vgl. dazu Schumpeter, Rechenpfennige, im Archiv 44, 688 ff. 692. Kn. Wicksell, Geldzins und Güterpreise. 1898. A. Spiethoff, Die Quantitätstheorie insbesondere in ihrer Verwertbarkeit als Haussetheorie, in den Festgaben für Adolph Wagner. 1905. Gegnerisch. Irving Fischer, The purchasing power of money. Zuerst 1911. Sir D. Barbour, The influence of gold supply on prices and profits. 1913. Verschiedene Aufsätze (von Eugen Varga, R. Hilferding, Otto Bauer u. a.) in der Neuen Zeit. XXX. 1912/13. XXXI. 1913. Dazu Karl Kautsky, Die Wandlungen der Goldproduktion und der wechselnde Charakter der Teuerung. Ergänzungsheft zur Neuen Zeit. Nr. 16. 1913. Eine ausführliche Auseinandersetzung mit den Quantitätstheoretikern und ihren Gegnern enthält das Buch des „vermittelnden" B. M. Anderson, The Value of money. 1917. Eine kritische Darstellung meiner eigenen Theorien gibt Marianne Herzfeld, Die Geschichte als Funktion der Geldbewegung (zum Problem der inflationistischen Geschichtstheorie [!]) im Archiv Bd. 56. 1926. Vgl. den Artikel „Quantitätstheorie" im HSt. (Altmann).

Eine große Hoffnung ist der schon lange angekündigte, aber bisher (Anfang 1927) noch nicht erschienene Band 149 der Schriften des VfSP, der den verheißungsvollen Titel trägt: „Der Einfluß der Golderzeugung auf die Preisbewegung 1815—1913" und dessen Herausgabe in den bewährten Händen Arthur Spiethoffs liegt.

III. Gleichförmigkeit

In der hier beliebten Fragestellung ist das Problem in der nationalökonomischen Literatur noch nicht behandelt worden.

Vielfach haben sich die Philosophen mit dem Problem der „Gleichförmigkeit in der Welt" befaßt. Siehe zum Beispiel das unter diesem Titel 1916 erschienene Werk von Karl Marbe, aus dessen Schule noch andere Arbeiten zu dem gleichen Thema hervorgegangen sind.

Das hier aufgeworfene Problem berührt sich mit dem Problem der sozialen, insonderheit wirtschaftlichen „Gesetzmäßigkeit". Siehe über diese die zusammenfassende Studie von Franz Eulenburg in der Erinnerungsgabe für Max Weber Band I, 1923, und vgl. meine Ausführungen über die Gesetzmäßigkeit bei Karl Marx in meinem Werke: Der proletarische Sozialismus. 1924. Band I, Kapitel 15.

Vierunddreifsigstes Kapitel

Die Konkurrenz

1. Es entsprach, wie wir wissen, dem Geiste der vorkapitalistischen, aber auch noch der frühkapitalistischen Wirtschaft, der Betätigung der Wirtschaftssubjekte im Verkehr mit andern Wirtschaften Bindungen aufzuerlegen, sie überindividuellen Normen zu unterwerfen, den freien Wettbewerb auszuschließen. Alles, was die Ausschaltung der andern Wirtschaft zum Ziele hatte, alles Unterbieten im Preise, alle Maßregeln, die den Kundenfang und die Kundenabtreibung zum Zwecke hatten, waren strengstens verpönt.

Die kaufmännische Sitte entsprach diesen Anschauungen: alle Kaufmanns- und Handlungsbücher bis ins 19. Jahrhundert hinein warnen ihre Leser vor den Versuchungen der Konkurrenz: „Wende keinem seine Kunden ab, denn was du nicht willst, daß man dir thun soll, das thu einem andern auch nicht"; so schreibt der vielgelesene M a r p e r g e r. Die andern wiederholen es.

Ja, selbst die bloße Geschäftsanzeige hatte noch im 18. Jahrhundert gegen den Widerstand der öffentlichen Meinung sowie gegen die kaufmännischen Anschauungen von Schicklichkeit und Anstand zu kämpfen.

Die Geschäftsmoral gebot vielmehr mit aller Entschiedenheit, ruhig in seinem Geschäft der Kundschaft zu harren, die aller Voraussicht nach sich einstellen mußte. So schließt D e f o e seinen Sermon mit den Worten: „and then with God's blessing and his own care, he may expect his share of trade with his neighbours". Und der Meßbesucher im 18. Jahrhundert „wartet Tag und Nacht seines Gewölbs wol ab".

Siehe die ausführliche Darstellung im sechsten Kapitel des zweiten Bandes dieses Werkes.

2. Dem hochkapitalistischen Zeitalter bleibt es vorbehalten, mit dem kapitalistischen Geiste auch dem „Konkurrenzprinzip", wie wir es nennen, zum Siege zu verhelfen.

Dieses Prinzip, das wir auch als Machtprinzip oder Willkürprinzip bezeichnen können, folgt aus der naturalistischen Grundeinstellung

des kapitalistischen Geistes von selbst. Sein Sinn ist bekannt: Die Wirtschaft fängt jeden Tag neu an; es gibt kein dauerndes Sein, nur beständiges Werden, keine festen Formen, nur ein unausgesetztes Fließen, keine Überlieferung, nur Neugestaltung. Schöpfer des ewig Neuen sind die einzelnen Wirtschaftssubjekte, ihrem Wollen allein verdankt die Wirtschaft ihr Dasein. Jedes Wirtschaftssubjekt ist auf sich selbst gestellt, „es tritt kein anderer für ihn ein", es muß dabei sein, wenn es etwas erlangen will. Jeder erobert sich täglich seine Stellung von neuem und verteidigt sie allein gegen Angriffe. Jeder hat die volle Freiheit, seine Kraft, seine Macht zu betätigen; sein Herrschaftsgebiet reicht so weit, als er es sich selbst abzugrenzen vermag. Objektive Grenzen der persönlichen Willkür setzt nur das Strafgesetzbuch. Erlaubt ist, was rentabel ist.

Aber wenn nun auch der Grundgedanke des Konkurrenzprinzips einfach ist, so ist damit nicht gesagt, daß er sich nun auch in der gleichen Form betätige. Was wir Konkurrenzwirtschaft nennen, also ein Verhalten der Wirtschaftssubjekte, das dem Konkurrenzprinzip gemäß ist, erscheint keineswegs in einer und derselben Gestalt. Deshalb müssen wir uns erst noch genauere Kenntnis verschaffen von den Formen, Arten, Möglichkeiten der Konkurrenz selbst.

3. Ich glaube, daß man drei Typen der Konkurrenz unterscheiden muß, um der Mannigfaltigkeit des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte bei ihrer Betätigung auf dem Markte gemäß dem Konkurrenzprinzip gerecht zu werden. Ich will sie als

a) Leistungskonkurrenz,
b) Suggestionskonkurrenz,
c) Gewaltkonkurrenz

bezeichnen.

a) Die Leistungskonkurrenz ist „Konkurrenz" im eigentlichen, engeren, man kann auch sagen idealen Sinne, wenn man unter Konkurrenz dem Wortsinn gemäß Wettbewerb versteht. Das heißt: ein „Mit-einander-um-die-Wette-Laufen", bei dem einer der Sieger bleibt. Das Bild ist aus der Arena genommen. Preisrichter ist „das Publikum". Die Leistung, deren Feststellung gilt, ist die beste und billigste Lieferung von Waren und Diensten. Der Preis ist die Auszeichnung durch den Kauf.

Zweifellos ist dieser Wettbewerb für den Aufbau des modernen Wirtschaftslebens nicht ohne Bedeutung gewesen. Und zweifellos ist auch ein großer Teil der Folgen eingetreten, die seine Befürworter

— die Freihandelsleute und „Manchestermänner" — in Aussicht gestellt haben. Wie die Einrichtung des Pferderennens zur Hebung der Pferdezucht beiträgt, so hat die „freie Konkurrenz" zur Hebung des Wirtschaftslebens beigetragen, indem sie die einzelne Wirtschaft anspornte zu höheren Leistungen: Verbilligung oder Verbesserung der zu liefernden Ware durch Vervollkommnung der Technik oder der Organisation.

„Hätte die elektrische Glühlampe nicht das gewöhnliche Gaslicht zu verdrängen gedroht, so wäre man jedenfalls nicht so schnell zum Gasglühlicht, zum Auerbrenner gelangt; und wäre dadurch nicht die Gasbeleuchtung gegenüber der elektrischen Beleuchtung so außerordentlich verbilligt worden, so wären wir heute vielleicht noch nicht im Besitze der modernen, elektrischen Metallfadenlampe, die den älteren Lampen gegenüber weniger als die Hälfte des Stromes verbrauchen. Der scharfe Wettbewerb führte weiterhin dazu, daß eine Reihe von Lampen auftauchten, die den anfangs bei der Metallfadenlampe vorhandenen Übelstand beseitigten, daß der Faden leicht durch Erschütterung zerstört wurde." G. v. Hanffstengel, Technisches Denken und Schaffen[2] (1920), 175.

Nur soll man die Wirkung der „freien Konkurrenz" nicht überschätzen. Sie ist immer nur ein Faktor von nebensächlicher Bedeutung für den Kapitalismus gewesen. Dieser hatte genug eigene Triebkraft im Leibe, um auch ohne das Reizmittel der freien Konkurrenz zum Ziele zu kommen.

Daß auch beim „freien Wettbewerb" allerhand Kniffe angewendet worden sind, um eine Leistung vorzuspiegeln, die nicht da war, versteht sich von selbst. Bei Wettkämpfen in der Arena ist es nicht anders. Und mancher Wettlauf ist gewiß ein Wettlauf zwischen dem Hasen und dem Swinegel gewesen. Soweit dies ins Moralische abführt, geht es uns hier nichts an. Das Streben, auch mit geringeren Leistungen obzusiegen, hat aber auch sehr wichtige wirtschaftliche Folgen gehabt. Ihm ist die Entwicklung zum Surrogat, der wir noch unsere Aufmerksamkeit werden schenken müssen, ebenso wie zum Schund- und Ramschgeschäft zum guten Teil zu danken: man verkaufte minderwertige oder fehlerhafte oder untergewichtige und d a r u m billigere Ware. Und der souveräne Preisrichter, das p. t. Publikum, merkte es nicht, merkte nicht, daß die Garnrolle darum statt 10 Pfennige nur 8 kostete, weil sie statt 1000 nur 800 Yards enthielt, usf.

Immer bleibt bei der Leistungskonkurrenz die Fiktion aufrechterhalten, daß das Publikum, sachkundig und unbeeinflußt, allein bestimmt, wer Sieger im Wettbewerb auf dem Markte bleibt, ausschließlich den Leistungen gemäß. Die Wettbewerber hätten dabei auf nichts

anderes zu achten, als die besten Leistungen zu vollbringen, und hätten auf die Preisrichter, das Publikum, im übrigen keinerlei Rücksicht zu nehmen. Wie der Läufer oder der Diskuswerfer in der Arena.

Nun bleibt es aber nicht immer bei dieser rein sachlichen Haltung des Konkurrenten. Er weiß, daß das Publikum — zumal, wo es aus Frauen besteht, wie der Regel nach im Verkehr mit letzten Verbrauchern — beeinflußt werden kann auch durch andere als rein sachliche Erwägungen, und so kommt es zu einer ganz anderen Form des Wettbewerbs, derjenigen, die ich

b) die Suggestionskonkurrenz nenne. Hier will der Konkurrent auf das Urteil des Kunden nicht nur durch seine Leistungen wirken, sondern strebt, ihn auf andere Weise für sich einzunehmen, indem er dessen selbständiges Denken, die eigene Überzeugungs- und Entschlußfähigkeit möglichst auszuschalten sucht, indem er zwangsweise die von ihm beabsichtigten Vorstellungsweisen und Gefühlstöne im andern zu erwecken trachtet, indem er diesem mit einem Wort den Kauf „suggeriert".

Diese Suggestionskonkurrenz hat es nun offenbar gegeben, seitdem Verträge abgeschlossen sind, jedenfalls immer, wo ein Händler Waren feilgeboten hat. Der gute Händler, der geschickte Verhandler ist eben immer derjenige gewesen, der die größte suggestive Kraft besaß, wie ich das an anderem Orte ausführlich dargetan habe. Auch in die strenge Ordnung des vor- und frühkapitalistischen Wirtschaftslebens wird sich im persönlichen Verkehr diese spezifische Händlertätigkeit eingeschlichen haben und mancher Ritter wird sein Schwert, manches Edelfräulein wird sein Schmucktäschchen, gebannt durch die Überredungskünste des Verkäufers, erworben haben.

Kam die Entpersönlichung, die Versachlichung oder Vergeistung aller wirtschaftlichen Beziehungen und mit ihr die Versachlichung oder Vergeistung der Suggestionskonkurrenz. Für die versachlichte Suggestionskonkurrenz haben wir ein Wort, das heute in aller Munde ist: Reklame.

Die Aufgabe der Reklame besteht darin, auf einen unbekannten Käuferkreis, das ist eben das „Publikum", suggestiv in der Richtung einzuwirken, daß es sich für einen bestimmten Konkurrenten entscheidet. Gegenüber der persönlichen Suggestion hat sich der Aufgabenkreis der Reklame insofern erweitert, als das Opfer der Überredungskünste erst gewonnen, erst aus Tausenden herausgeholt werden muß. Zu diesem Behufe muß die Reklame zunächst darauf ausgehen,

die Aufmerksamkeit auf einen besonderen Fall hinzulenken. Das geschieht durch allerhand Reizungen, die auf die Sinne, namentlich das Auge, ausgeübt werden.

Da dasselbe von einer immer wachsenden Schar von Konkurrenten versucht wird, so folgt daraus die Notwendigkeit, immer stärkere Reizmittel anzuwenden, um überhaupt erst einmal beachtet zu werden.

„Der heutige Kaufmann und Industrielle ist sich bewußt, daß er nicht allein, sondern zahlreiche Konkurrenten und außerdem Millionen anderer Gewerbetreibenden aller möglichen Branchen in der gleichen Zeitung, auf der gleichen Straße ihre Anzeigen veröffentlichen. Weiter weiß er auch, daß jeder einzelne, an den er sich richtet, noch etwas anderes zu tun hat, als gerade dieses oder jenes Inserat zu lesen. Will deshalb jemand, der eine Anzeige veröffentlicht, daß sie auch gelesen wird — und das ist doch von jedem normalen Menschen anzunehmen —, so ist er geradezu gezwungen, diese Veröffentlichung in einer Weise zu veranlassen, daß der von Zehntausenden von Eindrücken überstürmte als Konsument in Frage kommende Einzelne trotzdem auf jene Anzeige aufmerksam wird und sie liest."

Aber mit dem Auffallen ist es nicht getan. Das Gesehene oder Gelesene muß sich dem Leser oder Beschauer einprägen; er muß es in seinem Gedächtnis „behalten". Diesem Zwecke dienen wiederum besondere Mittel der Reklame, vor allem die Wiederholung. Aber auch die einprägsame Fassung des Textes oder Bildes. Das Suchen nach seltsamen Namen gehört hierher.

Selbstverständlich muß der Inhalt der Reklame die Anpreisung sein, die wegen der Kürze der Zeit, die für die Beeinflussung des voraussichtlichen Käufers zur Verfügung steht, sich in wenigen schlagwortmäßig ausgestoßenen Superlativen zur höchstmöglichen Wirksamkeit zu steigern sucht.

Voraussetzung aller erfolgreichen Reklame ist der Schwachsinn der großen Masse, die sich tatsächlich suggestiv beeinflussen läßt und doch offenbar wirklich Dinge beim Kauf oder Besuch bevorzugt, die es in der angedeuteten Weise hat anpreisen sehen oder hören. Würde das Publikum auf die Reklame so reagieren, wie es der Verständige tut: daß es nämlich die angepriesenen Dinge gerade n i c h t kauft, so würde die Nutzlosigkeit der Reklame bald eingesehen sein und diese ihr Ende erreicht haben. Aber von dieser Seite her droht ihrem Bestande keine Gefahr. Wohl aber trägt sie in sich selber eine gewisse Tendenz zur Auflösung, sofern bei immer stärkeren Reizmitteln diese schließlich ihre

Wirkung versagen. Wenn alle laut schreien, hört man keinen mehr. Und es scheint, als ob wirklich hier und da auf diesem Wege über die Übersteigerung die Reklame sich selber überwunden habe. (Wenn Theater, Kinos, Warenhäuser kollektive Anzeigen machen.) Doch im großen ganzen ist eine Abnahme des Reklamewesens bisher noch nicht zu verspüren gewesen. In den Vereinigten Staaten, der Geburtsstätte der Barnums, hat es immer größeren Umfang angenommen, wie in anderem Zusammenhange, dort, wo ich die Entwicklung des Anzeigenwesens (das sich mit dem Reklamewesen überschneidet) darstelle, an einigen Ziffern erwiesen werden soll.

Hier war nur der „Geist" der modernen Geschäftsreklame zu würdigen und diese als der Ausdruck einer bseonderen Form der Konkurrenz — der Suggestionskonkurrenz — zu kennzeichnen. Die Wirkungen dieser Suggestionskonkurrenz können niemals wie bei der Leistungskonkurrenz Steigerungen der Leistungen selber sein. Es sei denn auf dem Umwege einer Ausweitung einzelner Betriebe, auf die die Suggestionskonkurrenz ihrem inneren Wesen nach vor allem abzielt. Ihr eigentlicher Sinn besteht ja darin, Käufer gerade auch zu finden o h n e Leistung.

Die Suggestionskonkurrenz beruht immer noch auf dem Grundsatze des „Konkurrierens" um die Gunst des Käufers. Jedem Wettbewerber wird die Freiheit gelassen, sich wirtschaftlich weiter zu betätigen. Diese Freiheit wird nun bei der dritten Form der Konkurrenz, der Gewaltkonkurrenz, wie wir sie nennen wollen, aufgehoben.

c) Die G e w a l t k o n k u r r e n z zielt darauf ab, durch Gewaltmittel den Konkurrenten a u s z u s c h a l t e n. Wollen wir wiederum ein Beispiel aus der Arena als Vergleich heranziehen, so wäre es der Fall des Turniers oder seiner heutigen gemeinen Form, des Boxkampfes, der hier in Frage käme, nur daß auch der besiegte Ritter oder der niedergeschlagene Boxkämpfer sich doch wieder erholen und dann abermals zum Kampfe antreten können, während der vernichtete Konkurrent als Leiche auf dem Blachfelde zurückbleibt. Also wäre der blutige Krieg das einzig passende Gleichnis.

Die Gewaltkonkurrenz ist im Zeitalter des Frühkapitalismus die beliebte Form des „Wettbewerbs" gewesen. Was sie jedoch von der modernen Gewaltkonkurrenz unterscheidet, ist dieses: daß sie ihre Erfolge mit Hilfe der Staatsgewalt erzielte, während sich die moderne Gewaltkonkurrenz der Wirtschaftsgewalt bedient. In dieser Form ist auch sie wohl in den Vereinigten Staaten von Amerika zuerst auf-

getreten. Sie hat hier auch ihre Bezeichnung gefunden als „cut throat competition", deren Ziel es ist, „to undermine competitors".

Einer der ersten, der die Gewaltkonkurrenz zur Anwendung brachte, ist Cornelius Vanderbilt, von dem erzählt wird, daß er schon in den 1830er Jahren viele der später beliebt gewordenen Kunstgriffe angewandt habe, seinen Mitbewerbern „den Hals umzudrehen".

Die Gewaltkonkurrenz ist dann namentlich bei den großen amerikanischen Kartellen und nach dem Monopol strebenden Riesenunternehmungen in Übung gekommen und hat sich von da auch über Europa zu verbreiten begonnen. Die Fülle der Maßnahmen, deren man sich bedient, um unliebsame Konkurrenten aus dem Wege zu schaffen, ist erstaunlich. Ich führe ein paar an: Preisüberbietung beim Einkauf: Standard Oil Company; Preisunterbietung beim Verkauf: Errichtung von Schleuderläden, sogenannten Cutting shops: englischer Tapetentrust, Standard Oil Company, amerikanischer Tabaktrust, amerikanische und englische Schuhwarenfabriken. Hierher gehört auch das Vorgehen des transatlantischen Schiffahrtskartells (1904), das Kampfschiffe laufen ließ, um die Konkurrenz niederzukämpfen. Ferner: Bestrafung der Kunden, die von andern als den Kartellmitgliedern beziehen: rheinisch-westfälisches Kohlensyndikat; Verbot, von anderen zu beziehen. Dann aber vor allem auch: Unterbindung der Produktion selber durch Sperre des Materials, der Maschinen, der Arbeitskräfte (wobei zuweilen die Arbeiter selbst mithelfen), der Verkehrsmittel, des Kapitals und Kredites u. dgl.

Zusammenfassend hat das Vorgehen der amerikanischen Trusts ein Urteil des höchsten Gerichtshofs gegen den Tabaktrust im Jahre 1911 mit den Worten gekennzeichnet: „Im Falle der Konkurrenz wurde jedes menschliche Wesen, das infolge seiner Tatkraft oder seiner Fähigkeiten dem Trust Ungelegenheiten hätte bereiten können, unbarmherzig beiseite geschoben."

Die Wirkung der Gewaltkonkurrenz ist häufig die Aufhebung der Konkurrenz, das heißt das Monopol, bei dem es nur noch einen Kampf um die Kundschaft insofern gibt, als mehr oder weniger Abnehmer gewonnen werden. Hier tritt dann die Suggestion, wenn auch nicht mehr als Suggestivkonkurrenz, wieder in ihr Recht.

Fünfunddreißigstes Kapitel

Die Konjunktur

I. Begriff und äußere Gestalt der Expansionskonjunktur

1. Im sechzehnten und siebzehnten Kapitel des zweiten Bandes, wo ich das Nötige über die Konjunktur im allgemeinen — Konjunktur: „die jeweilige Gesamtgestaltung der Marktverhältnisse, soweit diese bestimmend wird für das Schicksal der Einzelwirtschaft, das sich durch das Zusammenwirken innerer und äußerer Ursachen vollendet" — bemerkt habe, habe ich vor allem auf den Unterschied hinweisen zu sollen geglaubt, der obwaltet zwischen der Gestaltung der Konjunktur in vor- und auch noch frühkapitalistischer Zeit einerseits, im Zeitalter des Hochkapitalismus andererseits. Wie es dort nur Abwärtsbewegungen, nur Niedergangskonjunkturen und damit im Zusammenhang stehende Absatzstockungen, einfache Absatzkrisen, hier dagegen (neben jenen Detraktionskonjunkturen) zum erstenmal in der Geschichte auch Aufwärtsbewegungen, Aufschwungkonjunkturen, Expansionskonjunkturen mit daran anschließenden Kontraktions- oder Kapital„krisen" gibt.

Die Einsicht in diese Verschiedenheiten des Konjunkturstiles in den verschiedenen Epochen des Wirtschaftslebens ist grundlegend und Vorbedingung für jedes Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge. (Wieviel Mißverständnisse hätte man vermeiden können, wenn man zum Beispiel nicht die Torheit begangen hätte, zwischen der gegenwärtigen Welt„krisis" und den Expansionskonjunkturen der hochkapitalistischen Zeit irgendwelche innere Verwandtschaft zu vermuten, die nicht besteht. Die gegenwärtige Weltkrisis ist eine „einfache" Absatzkrisis, wie sie im Gefolge jedes größeren Krieges aufgetreten ist, seit es eine marktverbundene Verkehrswirtschaft gibt; der Kapitalismus ist an ihr völlig unschuldig.)

Vor allem ist der Prozeß in der hochkapitalistischen Wirtschaft nur richtig in seiner Eigenart zu erfassen, wenn man in ihm jene rhythmische Bewegung erkennt, wie sie sich mit dem Auf und Ab, der Systole und der Diastole der Expansionskonjunktur ergibt.

2. Überblicken wir den Zeitraum des Hochkapitalismus, so bemerken wir in den hundert Jahren, die dem Weltkriege vorangehen, einen immer wiederkehrenden raschen Anstieg der Wirtschaftskurve, dem ein plötzliches Fallen folgt; ein immer wieder Ins-Unermeßliche-Hinausstreben und darauf ein Zurückfallen und Erlahmen der Kräfte; einen Wechsel mit einem Wort von Aufschwungs- und Niedergangsperioden. In den letzten hundert Jahren vor unserer Zeit — nicht früher. Keinesfalls vor den Napoleonischen Kriegen. Deutlich erkennbar, mit allen späteren Zügen, erst im Jahre 1825. Die Höhepunkte der Kurve liegen danach eine Reihe von Jahrzehnten hindurch ziemlich genau in jedem zehnten Jahre: 1836, 1847, 1857, wonach der Verlauf der Konjunkturen unregelmäßig wird, ohne den eigentümlichen Rhythmus völlig einzubüßen: Hoch-Zeiten fallen in die Jahre 1872/73, 1888/89, 1895/99, 1905/07, 1910/12. Sieht man von den kleineren Bewegungen ab, so kann man vier Abschnitte in der hochkapitalistischen Wirtschaft unterscheiden, in denen der Atem des Ungeheuers in ganz großen Zügen wahrnehmbar ist:

1822—1842 Niedergang,
1843—1873 Aufschwung,
1874—1894 Niedergang,
1895—1913 Aufschwung.

Entsprechend der Ausweitung des Kapitalismus hat der Verlauf des Wirtschaftslebens sich über ein immer größeres Gebiet gleichförmig vollzogen, das heißt die Konjunktur hat ein immer internationaleres Gepräge angenommen.

Man hat in der regelmäßigen Abfolge von Auf-und-Ab-Bewegungen, von Expansion und Kontraktion das Walten eines Naturgesetzes erblicken zu sollen geglaubt. Der kluge Jevons hat als Erster den Rhythmus der hochkapitalistischen Wirtschaft mit dem Auftreten der Sonnenflecke in Verbindung gebracht, eine Hypothese, die von den neueren amerikanischen Forschern wieder aufgegriffen ist.

Andere haben die zehnjährige Dauer der Konjunkturperiode aus der zehnjährigen Lebensdauer der Eisenbahnschienen hergeleitet; so wohl als Erster Marx, neuerdings D. H. Robertson (a. a. O. S. 39f.).

Gegen alle diese Konstruktionen ist zunächst einmal geltend zu machen, daß eine auch nur ungefähre Regelmäßigkeit in der Wiederkehr der Aufschwungszeiten jedenfalls seit 1857 nicht mehr besteht.

Von diesem Einwande, der ja zur Widerlegung der genannten Hypothesen schon genügt, abgesehen, spricht gegen diese der Umstand, daß wir hinreichende Erklärungsgründe des Konjunkturverlaufs besitzen, die weder mit den Sonnenflecken noch mit dem Schienenverschleiß in Verbindung stehen.

3. Wir wollen uns nun den typischen Verlauf einer hochkapitalistischen Konjunkturperiode vergegenwärtigen. Die Ziffern entnehme ich derjenigen von 1895—1900 bzw. 1901/02 in Deutschland.

Die Wahrzeichen des Aufschwungs sind folgende:

(1) rasches Steigen der Preise, namentlich der Erzeugnisse der Montanindustrie, aber auch der Maschinen-, der Haus- und Schiffbauindustrie:

Preise der *Steinkohle* (trotz Syndikats!):

	Niederschlesische Gas-Stück- und Kleinkohle	Flamm-Förderkohle Saarbrücken
1896	12,6	9,4
1900	17,1	11,9

Preise des *Roheisens* ab Werk Düsseldorf:

1896	65,3
1900	101,4

Quelle: Stat. Jahrbuch.

Sauerbecks Index für *mineralische Rohstoffe:*

1895	62
1896	63
1897	66
1898	70
1899	92
1900	108

(2) rasches Steigen der Profite:

Nach den Berechnungen von Calwer (Das deutsche Wirtschaftsjahr 1902, I) betrug die Durchschnittsdividende der Industriegesellschaften Deutschlands:

1895	7,34%
1896	8,89%
1897	9,32%
1898	9,82%
1899	9,94%
1900	10,96%

(3) rasche Ausdehnung der Produktion der obengenannten Güter: eine Folge teilweise der eingelegten Überstunden, teilweise der Neueinstellung von Arbeitern:

Die Produktion betrug in Millionen Tonnen:

	Braun- und Steinkohle	*alle Bergwerkserzeugnisse*
1894	98,8	115,3
1896	112,5	131,1
1897	120,5	140,5
1898	128,0	148,7
1899	135,8	159,1
1900	149,8	174,7

	Roheisen (Millionen Tonnen):	*sämtliche Hüttenerzeugnisse* (Millionen Tonnen):
1894	5,4	6,3
1896	6,4	7,4
1898	7,3	8,4
1900	8,5	9,7

Quelle: wie oben.

Der Eisenbedarf, in Roheisen umgerechnet, beziffert sich nach der Statistik des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller, auf den Kopf der Bevölkerung in Kilogramm:

1895	71,9	1898	105,8
1896	90,1	1899	128,0
1897	104,1	1900	131,7

Die *Belegschaft* betrug Köpfe:

	Bergwerksindustrie	Hüttenindustrie
1894	426781	46858
1895	430155	47401
1896	445048	50080
1897	471203	54855
1898	497340	55411
1899	526184	61268
1900	570078	59664

Quelle: wie oben.

(4) rasche Zunahme der Neugründungen:

Es wurden gegründet Aktiengesellschaften:

1894	92	mit	88,3	Millionen Mark Kapital
1895	161	„	250,7	„ „ „
1896	182	„	268,6	„ „ „
1897	254	„	380,5	„ „ „
1898	329	„	463,6	„ „ „
1899	364	„	544,4	„ „ „

Berechnungen von Christians im „Deutschen Ökonomist".

(5) rasche Kurssteigerung der Dividendenpapiere und wilde Spekulation auf dem Aktienmarkte:

Die Reichsstempelabgabe für Wertpapiere erbrachte bei Gleichheit der Erhebungssätze vom 27. April 1894 bis 14. Juni 1900:

1894	9,0	Millionen Mark
1895	15,5	„ „
1896	15,0	„ „
1897	15,9	„ „
1898	18,5	„ „
1899	17,9	„ „
1900	21,1	„ „

(6) rasche Vermehrung der Umsätze:

Die Umsätze an den Abrechnungsstellen betrugen:

1895 . . . . . 18,0 Millionen Mark
1900 . . . . . 30,0 „ „

Der Ertrag der Wechselstempelsteuer stieg von 8,1 Millionen Mark im Jahre 1894 auf 13 Millionen Mark im Jahre 1900, das heißt auf den Kopf der Bevölkerung berechnet von 15,8 auf 23,2 Mark.

Quelle für (5) und (6): wie oben.

Der Beginn des Niedergangs macht sich in einem plötzlichen Halt der Aufwärtsbewegung in all den bedeuteten Richtungen bemerkbar, die sich alsobald in eine Rückwärtsbewegung verwandelt. Ich führe auf allen in unsere Betrachtung einbezogenen Gebieten die Ziffern für das erste Jahr der Kontraktion (1901, in einzelnen Fällen schon 1900, in anderen 1902) an.

(1) Preissturz:

Steinkohle: Die Preise der deutschen Kohle fallen — dank dem Fallschirm des Kartells — von 1900—1903 nur ganz unmerklich; dagegen stürzen die Preise der englischen (Zusatz-) Kohle in Hamburg sofort beim Beginn des Niederganges um verschiedene Grade. West Hartley Steam-Kohle (grobe) kostete ab Bord Hamburg die Tonne:

1900 . . . . . 22,4 Mark
1901 . . . . . 17,4 „
1902 . . . . . 16,7 „

Roheisen:

	Gießereieisen ab Werk Breslau	bestes Gießereieisen ab Werk Düsseldorf
1900	90,7	101,4
1901	66,5	76,9

Der Sauerbecksche Index number für *mineralische Rohstoffe* betrug:

1900 108
1901 89

(2) Verringerung oder Wegfall der Dividenden:

Von den im Handbuch der Deutschen Aktiengesellschaften für 1902/03 bearbeiteten 5500 Gesellschaften blieben in dem Geschäftsjahr 1901 bzw. 1901/02

1869 Firmen dividendenlos, von denen
1003 mit einer Unterbilanz abschlossen;
866 glichen zwar die Rechnung ohne ein Verlustkonto aus, verteilten aber ebenfalls keine Dividende.

„Der Verlust wurde hier meistens durch Heranziehung der Reserven, durch Zusammenlegung des Aktienkapitals oder auch durch Zuzahlungen bereits vor dem Abschlusse gedeckt."

(3) Einschränkung der Produktion, Entlassung von Arbeitern:
Summe aller *Bergwerkserzeugnisse:*

	Millionen Tonnen
1901 (Höchststand) . .	176,1
1902.	174,9

	Roheisen Millionen Tonnen	*sämtliche Hüttenerzeugnisse* Millionen Tonnen
1900	8,5	9,7
1901	7,9	9,1

Belegschaft:

	in der Bergwerksindustrie	in der Hüttenindustrie
1901	612781 (1899)	61268
1902	608872	58730

(4) Abnahme der Neugründungen: es wurden gegründet

1899	364	mit	544	Millionen	Mark Kapital
1900	261	„	340	„	„ „
1901	158	„	158	„	„ „
1902	87	„	118	„	„ „

(5) Kursrückgang der Dividendenpapiere, Zusammenbruch der Spekulation:

Die Reichsstempelabgabe für Wertpapiere betrug bei gleichem Erhebungssatz:

1900	21,1	Millionen Mark
1901	14,5	„ „

(6) Verringerung der Umsätze:
Ertrag der Wechselstempelsteuer:

	Einnahme Millionen Mark	auf den Kopf der Bevölkerung
1900	13,0	23,2
1901	12,4	21,8
1902	12,1	21,0

Quelle, soweit nichts besonderes vermerkt: Stat. Jahrbuch.

II. Die inneren Zusammenhänge der Expansionskonjunktur

1. Der Aufschwung

Da nach der hier vertretenen Ansicht letzte Ursachen sozialen Geschehens immer nur Beweggründe (Motive) frei handelnder Menschen sein können, so müssen wir den tiefsten Grund auch der Erscheinung der Expansionskonjunktur in irgendwelcher Seelenverfassung oder

irgendwelchem Seelenvorgang der Wirtschaftssubjekte, also der kapitalistischen Unternehmer suchen. Der Seelenvorgang, der den Anstoß zur Expansionskonjunktur gibt, ist aber kein anderer als der in unserer Wirtschaftsepoche immer wirkende Unternehmungsdrang, der wohl eine Zeitlang — während der Tiefdruckzeiten — schlummern kann, der aber doch immer wieder erwacht und nun zu neuen Taten drängt. Dieser Unternehmungsdrang, der immer als Wille zum Erwerbe erscheint, äußert sich sowohl bei den industriellen und kommerziellen Unternehmern wie bei den Kreditgebern, den Banken, die einer dem andern Mut zusprechen. Man ist der stillen Zeiten müde. Hoffnungsfreudige Stimmungen kommen wieder auf. Man will endlich wieder etwas wagen.

Aber freilich: wir dürfen nicht außer acht lassen, daß dieses Wiedererwachen des Unternehmungsgeistes von einer ganzen Reihe von Erscheinungen und Vorgängen in der Umwelt begleitet ist, die ihm günstig sind. Es erfolgt zur rechten Zeit. Der Optimismus der Geschäftswelt, aus der das Neue geboren werden soll, wurzelt fest in den Zeitumständen, die alle zusammentreffen, um ein Gelingen neuer Unternehmungstaten zu verbürgen. Unter diesen den neuerwachenden Unternehmungsgeist anregenden, bestärkenden, steigernden Zeitumständen verdienen unsere Aufmerksamkeit zunächst alle diejenigen, die man unter der Bezeichnung günstige Produktionsbedingungen zusammenfassen kann. Das sind vornehmlich folgende:

(1) der niedrige Zinsfuß. Dieser ermutigt:

a) zur Ausweitung der Produktion bei gegebenen Preisen;

b) zur Herstellung gewinnbringender Dauergüter, die bei gegebenen Preisen höheren Ertrag liefern und

c) als Anlagen teuer sind, daher beim Verkauf Gewinn verheißen. Hierher gehören Verkehrsmittel, Industrieanlagen, Mietshäuser, deren Herstellung ganz besonders vom Zinsfuß (der Hypotheken!) abhängig ist.

Was aber bewirkt den niedrigen Zinsfuß?

(I) nicht, wie man wohl gesagt hat, die angehäuften „Ersparnisse“; denn diese sind nicht vorhanden, da in unserer modernen Wirtschaft nicht eigentlich „gespart“ oder „aufgespeichert“, sondern jeder potentielle Kapitalbetrag sofort „angelegt“ wird, wie wir wissen.

(II) Vielmehr liegt der Hauptgrund des niedrigen Zinsfußes in dieser Art der „Anlage“ in Tiefdruckzeiten, in denen wohl festverzinsliche Papiere, aber keine Aktien ausgegeben werden. Das heißt: der größte

Teil des potentiellen Kapitals wird vom Rentenfonds aufgesogen und verhindert, Kapital zu werden. Infolgedessen wird weniger gearbeitet, und die Profitrate ist niedrig. Infolgedessen auch der Zinsfuß.

(III) Wenn in diesen Zeiten der Flaute, in denen wegen mangelnden Wagemuts die Nachfrage nach Kapital gering ist, in die Zentralnotenbanken noch große Massen Gold einströmen, wie es seit der Mitte des 19. Jahrhunderts in wachsendem Maße der Fall war (siehe die Ziffern oben Seite 204ff.), so wird abermals ein Grund des niedrigen Zinsfußes geschaffen.

Die Bewegung des Diskontsatzes in den Jahren, die der hier als Typ gewählten Aufschwungsperiode vorausgehen, war nach den Angaben des Stat. Jahrbuchs folgende:

	Satz der nationalen Banken (Bankdiskont)			*Satz im freien Verkehr* (Privatdiskont)		
	England	Deutschland	Frankreich	London	Berlin	Paris
1890. . .	4,54	4,52	3,00	3,71	3,78	2,68
1891. . .	3,32	3,78	3,00	1,50	3,02	2,63
1892. . .	2,52	3,20	2,69	1,33	1,80	1,75
1893. . .	3,05	4,07	2,50	1,67	3,17	2,25
1894. . .	2,11	3,12	2,50	1,69	1,74	1,63
1895. . .	2,00	3,14	2,10	0,81	2,01	1,63

Dann beginnt die Steigerung.

Ähnlich anreizend wie der niedrige Zinsfuß wirkt auf den Unternehmungsgeist (der eine Preissteigerung v o r a u s sieht)

(2) der niedrige Preisstand aller Waren, vor allem der Rohstoffe und Halbfabrikate, zumal in der Dauergüterindustrie.

Der Index Sauerbecks gibt folgende Ziffern für die Zeit vor der 1890er Aufschwungsperiode an:

	Nahrungsmittel	Rohstoffe			
	(Mittel)	mineralische	textile	verschiedene	Durchschnitt
1890. .	73	80	66	69	71
1895. .	64	62	52	65	60

Dazu kommt häufig

(3) der niedrige Arbeitslohn.

So sanken die Arbeitslöhne der Bergarbeiter in den letzten Jahren vor dem Aufschwunge wie folgt:

	Oberbergamtsbezirk Dortmund		Staatswerke bei Saarbrücken		Bezirk Aachen	
	Mark	Index	Mark	Index	Mark	Index
1891	4,08	79,1	4,21	102,4	3,56	80,0
1892	3,87	75,0	4,23	102,9	3,28	73,7
1893	3,71	71,9	3,83	93,2	3,18	71,5
1894	3,73	72,3	3,68	89,5	3,15	70,8

Die Maurerlöhne betrugen in Dresden:

	Mark	Index
1890	36	80,0
1893	34	75,6

Nach den Erhebungen Kuczynskis.

Alle die genannten Umstände, die Spiethoff wohl im Auge hat, wenn er von „Stockungskräften" spricht, gewährleisten nun aber nur dann einen Profit, wenn die unter so günstigen Bedingungen hergestellten Güter oder Anlagen auch wirklich ihrer erhofften Bestimmung zugeführt werden. Damit der Unternehmungsgeist sich betätige, muß auch die Aussicht bestehen, daß dies der Fall sein werde. Und deshalb muß zu den bisherigen Bedingungen noch hinzukommen als ein den Unternehmungsgeist (und was immer dazu gehört: die Neigung, Kredit zu gewähren) anregendes und steigerndes Moment die präsumtive Ausweitung des Absatzes. Eine solche Ausweitung läßt sich auf verschiedene Weise denken und ist in den verschiedenen Aufschwungsperioden denn auch wirklich auf verschiedene Weise erfolgt. Die wichtigsten Fälle sind folgende:

(1) die Erschließung neuer Märkte in fremden Ländern. Diese Form der Absatzerweiterung hat namentlich für die ersten Expansionskonjunkturen des Jahrhunderts eine große Bedeutung gehabt, während später immer mehr in den Vordergrund rückte

(2) der Umbau und Neubau des technischen Apparates der Volkswirtschaft infolge neuer Erfindungen. Hier lassen sich drei Etappen unterscheiden, die die Aufschwungszeiten in drei große Gruppen gliedern. Bis in die 1870er Jahre hinein handelt es sich um die Einführung der Dampfmaschine, die zunehmende Maschinisierung der Industrie und Landwirtschaft und — vor allem — den Bau der Eisenbahnen; die große Aufschwungsperiode der 1890er Jahre wird begleitet durch die zunehmende Elektrisierung der Beleuchtung, der Verkehrsmittel und der Industriebetriebe, den Übergang zum Eisen- und Stahlschiffbau (der schon früher begonnen hatte) und die Einführung der Großgasmaschine in Bergbau und Industrie; in der letzten Zeit, etwa von 1907 ab, kommen die rasche Verbreitung des Automobilismus, der Luftschiffahrt und der Ölfeuerung hinzu.

Hier ist auch des fördernden Einflusses Erwähnung zu tun, den eine gute Ernte im eigenen Lande auf den Gang des Wirtschaftslebens auszuüben vermag. Dieser Einfluß ist besonders groß, wo der Anteil der landwirtschaftlichen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung sehr

beträchtlich und andererseits der industrielle Kapitalismus schon hochentwickelt ist. Schulfall: die Vereinigten Staaten von Amerika, deren Expansionskonjunkturen (zu einseitig!) mit Vorliebe auf günstige Ernten zurückgeführt werden.

Während die Erschließung neuer Märkte und die Erneuerung der technischen Ausrüstung stoßweise erfolgte, hat während der ganzen hochkapitalistischen Periode ein regelmäßig und sicher sich erweiterndes Betätigungsgebiet gebildet

(3) der Wohnungsbau, der durch das rasche Anwachsen der Bevölkerung in den Großstädten notwendig wurde.

Vielleicht läßt sich auch ein Zusammenhang zwischen manchen Aufschwungszeiten und der Erweiterung der Heeresrüstungen nachweisen. Daß die Expansionskonjunktur während des Weltkrieges (die wohlgemerkt nichts zu tun hat mit der heutigen Weltkrisis, die, wie ich schon sagte, eine „einfache Absatzkrisis" ist) im wesentlichen durch die Notwendigkeit, den wachsenden Heeresbedarf zu befriedigen, hervorgerufen worden ist, ist bekannt und läßt sich in den Vereinigten Staaten von Amerika besonders deutlich verfolgen.

Wenn ich oben den niedrigen Preisstand namentlich der Rohstoffe und Halbfabrikate als einen den Unternehmungsgeist zur Entfaltung bringenden Umstand bezeichnet habe, so bedeutet es keinen Widerspruch, wenn ich nun unter den den Aufschwung mächtig fördernden Ereignissen die mit ihm sofort einsetzende Steigerung der Preise auf allen Produktionsgebieten, auf denen die Aufschwungsgüter hergestellt werden, namhaft mache. Wie man dort gewinnbringend zu produzieren hoffte, weil man mit niedrigen Kosten rechnete, so hier, weil man die fertigen Erzeugnisse teuer zu verwerten sicher ist. Bei der Wirkung, die die Preissteigerung auf die Unternehmertätigkeit ausübt, ist die rein gefühlsmäßig-irrationale Berauschung durch die allgemeine Preishausse in Anschlag zu bringen, die auch deshalb noch mächtiger den Expansionsdrang unterstützt, weil man sie als einen Dauerzustand in der Folgezeit denkt.

Fragen wir aber, wodurch die Preissteigerung bewirkt wird, so liegen auch hier die Zusammenhänge offen vor unseren Augen. Es tritt teilweise sofort mit dem Beginn, teilweise im weiteren Verlauf des Aufschwungs eine Steigerung der Kaufkraft ein, die drei Gründe hat:

(1) die Vermehrung der Goldzufuhr, die ihre preissteigernde Wirkung schon äußert, während der Diskontsatz noch fällt;

(2) die Vermehrung der Kredite, in der sich recht eigentlich die Veränderung der Wirtschaftslage äußert;

(3) die Vermehrung der Nachfrage infolge einer ersten Mehrproduktion an einer Stelle.

Mit dieser letzten Bemerkung ist unsere Untersuchung über die Gründe des Aufschwungs schon zu der Betrachtung des zweiten Teiles des Problems fortgeschritten: zu der Betrachtung der Wirkungen nämlich, die der wiedererwachte Unternehmungstrieb im Gefolge hat. Unter diesen Wirkungen kommt als wichtigste in Betracht die rasche Steigerung der Produktion einer ganz bestimmten Art von Gütern, auf die ich schon bei der Symptomatologie der Expansionskonjunktur kurz hingewiesen hatte und über deren Natur wir uns jetzt noch genauere Kenntnis verschaffen müssen.

Worauf die spekulative Produktion — und zunächst ist die Produktion, die eine Aufschwungsperiode einleitet, durchgängig spekulativ — vor allem ihr Augenmerk richtet, ist die Erzeugung dessen, was ich anorganische Dauergüter genannt habe. Unter ihnen ragen die rententragenden Güter hervor. Dieses können „Anlagen" in der üblichen Bedeutung des Wortes sein, wie Bahnen, Beleuchtungsanlagen, Kraftwerke; aber auch rententragende Güter, die wir nicht gut als „Anlagen" bezeichnen können, wie Mietshäuser, Schiffe u. dgl. Ferner kommen aber als solche anorganischen Dauergüter, auf die sich die Produktion stützt, auch letzte Gebrauchsgüter in Betracht, wie Fahrräder, Automobile, Flugzeuge. In ihrer Beziehung zum Konjunkturproblem können wir diese Güter auch primäre Aufschwungsgüter nennen.

Der Ausdruck zur Bezeichnung dieser bevorzugten Güterart, die ich anorganische Dauergüter zu nennen vorschlage, steht nicht fest. Offenbar haben die neueren Krisen- oder Konjunkturtheoretiker, wenigstens diejenigen, deren Ansichten Beachtung verdienen, sämtlich dieselben Güter, die ich eben aufgezählt habe, im Auge. Sie benamsen sie aber ganz verschieden. Der eine spricht von „Erzeugungs- und langdauernden Nutzungsanlagen", der andere von „Gütern des mittelbaren Verbrauchs und Ertragsgütern" (Spiethoff). Das ist einerseits zu eng, da auch letzte Konsumtionsgüter in Frage kommen, andererseits nicht scharf genug in der Unterscheidung, da Ertragsgüter doch auch Güter des mittelbaren Verbrauchs sind; falls aber unter diesen nur Produktionsmittel verstanden werden sollen, ist es keine glückliche Zusammenstellung, da es sich zunächst darum handelt, nur die erzeugten Fertiggüter zu nennen. Ein zweiter spricht von „Erweiterungsindustrien" und „Produktionsmittelindustrien", deren Ausweitung den Aufschwung zunächst hervorrufen

sollen. Ist zu unbestimmt (zu eins), zu eng (zu zwei). Ein dritter spricht von „Industrien zur Erzeugung des festen Kapitals" (Cassel). Ist zu eng. Mir scheint, diesen Benennungen gegenüber ist mein Ausdruck der beste, da er den Kreis der zu bezeichnenden Güter nicht zu weit und nicht zu eng abgrenzt.

Die Engländer (z. B. Robertson) sprechen von Constructional Industries im Gegensatz zu Consumptive Industries. Zum Teil liegt übrigens bei den verschiedenen Autoren eine Vermengung der primären und sekundären Aufschwungsgüter vor.

Die zweite Gruppe von Gütern nämlich, deren Erzeugung ausgeweitet wird, sind nun die für die Herstellung jener Güter der ersten Gruppe erforderlichen Produktionsmittel. Es sind die Erzeugnisse der Maschinenindustrie (soweit die Dauergüter nicht selbst in dieser hervorgebracht werden) und folglich der Montanindustrie, deren Erzeugnisse aber auch ohne den Umweg über die Maschine von der Dauergüterindustrie nachgefragt werden (Panzerplatten, Schiffsschrauben, eiserne Träger usw.), und folglich des Bergbaues. Daneben aber auch Baumaterialien, wie Ziegel, Zement, Kalk. Wir wollen sie sekundäre Aufschwungsgüter nennen.

Die Ausweitung der Produktion der Güter der ersten und zweiten Gruppe führt nun aber — das ist vielleicht die Hauptsache — zur Neuanlage von meist großdimensionierten Werken der Montanindustrie, der Baumaterialindustrie und des Bergbaues, in denen die benötigten Produktionsmittel hergestellt werden, sowie von Werken, in denen einzelne Güter der ersten Kategorie erzeugt werden, wie Schiffswerften, Fahrrad-, Automobilfabriken usw. Es ist eine wichtige, der Beachtung werte Tatsache, auf die Cassel besonders aufmerksam macht, daß im Hochschwang der Gefühle, wie sie die Aufschwungsperiode mit sich bringt, weniger genau gerechnet wird, auch weniger rentable Anlagen gemacht werden, angesichts vor allem des niedrigen Zinsfußes. Ja — es werden unrentabel gewordene Betriebe des Bergbaues, der Hüttenindustrie wieder in Gang gesetzt, weil die Produktion, diesmal angesichts der steigenden Preise, wieder als lohnend erscheint.

Die interessanteste Frage in dem ganzen Konjunkturproblem, die meist gar nicht gestellt und fast immer ungenügend beantwortet wird, ist nun die: Wie ist die plötzliche nachhaltige Ausweitung der Produktion möglich? Diese Frage nach den Bedingungen der Expansion führt uns von selbst zu der Würdigung der eigentümlichen Lage, in der sich gerade die von der Aufschwungskonjunktur bevorzugten Produktionszweige befinden, und damit zu der

Lösung des Rätsels, warum die Ausdehnung immer nur in dieser einen Richtung — der anorganischen Dauergüter — erfolgt und nur erfolgen kann.

Da müssen wir uns besinnen, welches die Bedingungen für das Funktionieren der kapitalistischen Wirtschaft überhaupt sind. Wir lernten als solche die Beschaffung von Kapital, Arbeitskräften und Absatz kennen. Wenn wir jetzt nach den Bedingungen einer starken und plötzlichen Ausweitung der Wirtschaft fragen, so heißt das also nach den Bedingungen fragen, unter denen eine starke und plötzliche Vermehrung des Kapitals, der Arbeitskräfte und der Absatzgelegenheiten möglich ist. Wodurch die letzte Bedingung erfüllt wird, wenn eine Aufschwungsperiode beginnt, habe ich schon dargetan, als ich von den Reizungen sprach, die der Unternehmungsgeist erfährt. Bliebe die Frage nach der Kapital- und Arbeiterbeschaffung offen, die wir nunmehr zu beantworten versuchen müssen. Und zwar ist zu trennen die Frage nach der Geldkapital- und die nach der Sachkapitalbeschaffung.

Offensichtlich ist nun zunächst die Beschaffung des Geldkapitals allen denjenigen Wirtschaftsstellen, die recht eigentlich als die Sitze des Aufschwungs zu betrachten sind, leicht; leichter als anderen, und allen gleich leicht, obwohl die Formen, in denen ihnen Kapital zugeführt wird, verschieden bei den verschiedenen Wirtschaften ist. Ein Teil wird durch Aufnahme von öffentlichen Anleihen finanziert, wie städtische Anlagen; ein anderer Teil erhält sein Kapital durch Ausgabe von Aktien, Obligationen und Pfandbriefen, wie Eisenbahnen, Kanalbauten, der Wohnungsbau, die Werften, die Werke der Montanindustrie und des Bergbaues, der Maschinenindustrie usw. Allen fließt ein weiterer Betrag auf dem Wege des Produktionskredits zu, den die Banken gewähren. Der Grund aber, warum gerade an diese Stellen, die Vollzugsstätten des Aufschwungs, mehr und leichter Kapital hinfließt als an übrige Stellen der Volkswirtschaft, ist ebenfalls einleuchtend: sie genießen entweder das Prestige der öffentlichen Unternehmungen oder sie sind Aktiengesellschaften, alle aber sind große, kreditwürdige Werke. Es ist oft darauf hingewiesen worden, daß insbesondere der Bankkredit leichter gewährt wird an Aktiengesellschaften und umso reichlicher und williger, je größer sie sind.

Die Beschaffung des Sachkapitals ist aber der Aufschwungsindustrie deshalb leicht, leichter als anderen, weil ihre Urstoffe nicht durch Anbau, sondern durch Abbau gewonnen werden, nicht aus dem

Einkommen, sondern aus dem Vermögen der Gesellschaft stammen, deshalb aber jederzeit in beliebiger Menge herbeigeschafft werden können. Das gilt vor allem für die Herkunft der anorganischen Urstoffe — Kohle, Erze, Kalk, Ton, Steine —, aus denen im wesentlichen die Aufschwungsgüter aufgebaut werden. Es gilt aber auch in begrenzterem Umfange für denjenigen Werk- oder Hilfsstoff, den auch die sonst anorganischen Dauergüter bei ihrer eigenen Herstellung oder bei der Herstellung ihrer Produktionsmittel nicht ganz entbehren können: das Holz, da dieses, wie wir wissen, während der hochkapitalistischen Epoche ebenfalls großenteils den vorhandenen Beständen entnommen wird. Die Entwicklung der Verkehrsmittel ist eine weitere Voraussetzung für die rasche Ausweitungsmöglichkeit dieser Industrien, soweit sie an die Beschaffung des Sachkapitals gebunden ist.

Man begreift nun auch, wenn man diese sachliche Grundlage der plötzlichen Industrieausweitung erkannt hat, warum es vor dem 19. Jahrhundert keine Expansionskonjunktur geben konnte.

Aber es konnte sie auch deshalb früher nicht geben, weil die dritte Bedingung ihrer Entstehung noch nicht erfüllt war: die rasche Vermehrbarkeit der Lohnarbeiterschaft. Diese aber ist bewirkt worden durch eine Reihe von Umständen, die wir alle ebenfalls kennen. Zunächst nämlich durch die Umstellung des Arbeitsprozesses, die gerade wiederum im Bereiche der Aufschwungsindustrie in weitestem Umfange die Verwendung ungelernter und angelernter Arbeitskräfte möglich gemacht hat. Wichtige Zweige der Produktionsmittelindustrie, wie der Kohlen- und Erzbergbau, die Eisengewinnung, die Erzeugung von Zement und Ziegeln, das Fällen der Bäume, sind von vornherein solche gewesen, die vorwiegend ungelernte Arbeiter beschäftigt haben. Nun ist aber natürlich — unter sonst gleichen Umständen — die Zahl der Ungelernten und Angelernten rascher vermehrbar als die der geschulten Arbeiter. Kommt dazu, daß, wie wir wissen, im allgemeinen der Zustrom von Arbeitskräften während der hochkapitalistischen Epoche immer reichlicher geworden ist. Teils wegen des Anwachsens der Zuschußbevölkerung, teils wegen der Zunahme der Überschußbevölkerung. Die Beweglichkeit der Arbeitskräfte, wie sie die Vervollkommnung der Verkehrsmittel bewirkt hat, ermöglicht es, die Arbeiterschaft an einzelnen Stellen plötzlich zu vermehren, indem man sie von verschiedenen Punkten heranzieht. Da letzten Endes aller Aufschwung, das heißt also alle plötzliche Ausweitung des Wirtschaftskörpers, nichts anderes bedeutet als Mehr-

arbeit, die meist auch soviel wie Beschäftigung von Mehrarbeitern ist, so ist dieser Umstand der leichten Beschaffung eines zusätzlichen Arbeitermaterials wohl der bedeutendste für das Zustandekommen einer Expansionskonjunktur. Wenn beispielsweise die Vereinigten Staaten das klassische Land dieser Konjunkturen sind, so hat das (unter anderen) seinen sehr begreiflichen Grund in dem Zustrom von Arbeitskräften, den die Einwanderung bewirkt.

2. Der Niedergang

Die Ursachen, die den Niedergang herbeiführen, sind sämtlich in den Vorgängen des Aufstiegs enthalten: es sind ausschließlich innere, keine äußeren Gründe, die ihn veranlassen. Der Niedergang könnte nicht eintreten, wenn der Aufschwung nicht vorhergegangen wäre. Wie der Katzenjammer nicht möglich ist ohne den Rausch. Der Krankheitserreger ist endogenen, nicht exogenen Ursprungs, wie ich es genannt habe. Um den Ursachen des Niedergangs auf die Spur zu kommen, brauchen wir deshalb die Zusammenhänge der Hausse nur sehr genau zu betrachten und in ihrer Bedeutung zu würdigen. Wir werden dann auf ganz bestimmte Mängel der Entwicklung stoßen, die den Keim des Übels, das ist der Rückschlag, im Schoße tragen. Welche sind das?

Die Antwort auf diese Frage wird verschieden lauten (ohne dem Sinn nach verschieden zu sein), je nachdem wir die Dinge kapitalistisch oder naturalwirtschaftlich betrachten. Kapitalistisch gesehen kommt es zu einem Abbruch der Aufwärtsbewegung, weil zwischen den verschiedenen Bestandteilen des Kapitals: zwischen festem und umlaufendem Kapital einerseits, zwischen Sachkapital und Geldkapital andererseits ein schädliches Mißverhältnis eintritt. Es beginnt an umlaufendem Kapital, insonderheit an Geldkapital zu fehlen. Nicht an Kapital schlechthin, wie einzelne Krisentheoretiker, darunter Cassel (556 ff.), meinen. Kapital im Zustande des festen Kapitals ist gewiß in Überfülle vorhanden, aber im Verhältnis zu diesem wird das umlaufende (Geld-) Kapital unzulänglich. Der Grund dieser Knappheit liegt vor allem in der unausgesetzten Steigerung der Umsätze: der Vermehrung der bedurften Rohstoffe und Halbfabrikate, dem Anschwellen der Arbeitslöhne. Dazu kommt, daß, wie wir wissen, die wirtschaftliche Aufschwungsbewegung von einer Spekulationsbewegung an der Börse begleitet zu sein pflegt. Diese beansprucht ebenfalls in wachsendem Umfange Geld, das der Kapitalverwendung verloren geht.

Warum hilft aber der Kredit nicht immer weiter aus? Weil er an

die uns bekannte Schranke stößt, die er nicht durchbrechen oder übersteigen kann, ohne den Bestand des gesamten Kreditbaues zu gefährden; siehe oben Seite 179ff. Die Weite des Kreditspielraums wird, wie wir ebenfalls wissen, letzten Endes durch die Menge des Goldes bestimmt. Dadurch, daß diese anwächst, wird die Grenze des Kredits immer wieder hinausgeschoben und die verhältnismäßige Weite der Ausdehnung, die das Wirtschaftsleben während der Aufschwungsperiode erfährt, ist ja eben durch die vermehrte Goldzufuhr bewirkt worden; siehe oben Seite 191f; 204f. Aber die Expansionslust steigert sich rascher, als die Goldzufuhr wächst, und damit erreicht die Kreditgewährung jenen Punkt, an dem sie ihrerseits nicht mehr ausgedehnt werden kann. Schon während der letzten Jahre des Aufschwungs fängt der Kredit an, immer „teurer" zu werden, wodurch den schwächeren Unternehmungen wachsende Schwierigkeiten bereitet werden, bis der Augenblick eintritt, in dem weder Geld (für Spekulationszwecke) noch Geldkapital (für produktive Zwecke) auf dem Markte mehr aufzutreiben ist. Das bedeutet für immer mehr Geschäfte die Unfähigkeit, ihren Verbindlichkeiten nachzukommen, bedeutet die ersten Rückschläge in der Kette der Nachfrage.

Nun hat sich aber mittlerweile hinter dem Geld- und Kreditschleier ein anderes Mißverhältnis herausgebildet: ein Mißverhältnis dieses Mal zwischen den verschiedenen Wirkungskreisen des Wirtschaftslebens, genauer: zwischen den Produktionsleistungen verschiedener Produktionszweige. Auf der einen Seite ist eine „Überproduktion" entstanden, weil die Produktion sich hier rascher ausgedehnt hat als auf anderen Gebieten. Welches sind die Wirtschaftskreise, in denen die Gütererzeugung rascher — und damit zu rasch — gewachsen ist? Nun, es sind eben die Industrien, in denen die Aufschwungsgüter erster und zweiter Ordnung hergestellt werden, Industrien, die in dem einen Punkte übereinstimmen, daß sie im wesentlichen auf anorganischer Grundlage ruhen und deshalb, wie wir sahen, einer plötzlichen Ausweitung fähig sind. Das aber ist eben die Gütererzeugung auf den Gebieten der organischen Produktion nicht. Nicht also die Land- und Forstwirtschaft, soweit sie auf Anbau ruht, nicht diejenige Industrie, die Agrarprodukte verarbeitet, wie namentlich die Textilindustrie. Auf diesem Gebiete vermag also die Produktion nicht im gleichen Schrittmaße voranzuschreiten wie in der anorganischen Industrie und im Bergbau und deshalb muß sich mit Notwendigkeit nach Verlauf einiger Zeit ein Mißverhältnis zwischen

den Leistungen der einen und der anderen Gruppe einstellen. Und dieses Mißverhältnis bezeichnen wir eben als Überproduktion auf der einen, Unterproduktion auf der anderen Seite. Es sind zu viele Bahnen, Elektrizitätsanlagen, Schiffe, Automobile, dann aber auch Mengen von Eisen, Kohle, Ziegeln, Zement, Häusern und zu wenig Kleider und namentlich zu wenig Lebensmittel vorhanden. Die Gesellschaft kann die zur Erzeugung der Aufschwungsgüter abgeordneten Arbeitermassen nicht mehr ernähren und kleiden.

Diese Disproportionalität zwischen den Produktionsmengen der organischen und der anorganischen Produktionszweige, auf die ich bereits im Jahre 1903 hingewiesen habe (wie ich glaubte, als erster; mittlerweile habe ich mich überzeugt, daß bereits Marx den Gedanken geäußert hat, freilich ohne ihm eine tragende Bedeutung im Aufbau seiner Krisentheorie beizumessen), halte ich für diejenige Tatsache, die für die gesamte Gestaltung der Konjunktur, insbesondere für den Eintritt des Niedergangs entscheidend ist. Sie läßt sich auch statistisch leicht erweisen.

Beweismaterial liefern z. B. die von Cassel (473) berechneten Transportziffern für Amerika. Hier vermehrte sich während der Hochkonjunktur von 1894—1907 die Tonnenzahl des Güterverkehrs von 1310 auf 1796 Millionen Tonnen, das ist um 37%. Dagegen vermehrte sich diejenige für alle anorganischen Güter um ein mehrfaches, nämlich um folgende Prozentsätze: Koks 75, Erze 92, Steine 54, Schienen 42, Maschinen 49, Stabeisen und Bleche 76, Zement, Ziegel und Kalksteine 58, Wagen und Werkzeuge 48.

Wir können vor allem ziffernmäßig feststellen, daß sowohl die Landwirtschaft wie die Textilindustrie von den Expansionskonjunkturen völlig unberührt bleiben.

Zum Belege zunächst noch eine Ziffernreihe, die wiederum Cassel (476/77) zusammenstellte. Während die Arbeiterschaft Schwedens in den anorganischen Produktionsindustrien große Schwankungen aufweist:

1896—1900: Zunahme um 29,5%,
1900—1902: Abnahme „ 5,1%,
1902—1907: Zunahme „ 12,9%,
1907—1909: Abnahme „ 10,0%,

verläuft die Kurve der Arbeiterzahl in den übrigen Industrien fast ohne jeden Rhythmus: langsam ansteigend.

Während sich in der oft herbeigezogenen Periode von 1895—1901 die anorganische Industrie Deutschlands in Krämpfen windet, wie wir das statistisch festgestellt haben, weiß weder die Landwirtschaft noch die Textilindustrie von irgendeinem manisch-depressiven Zustande; sie gehen ihren Gang, unbeirrt um die Vorgänge rings um sie herum. Ebensowenig ändert sich etwas in der Einfuhr von Lebensmitteln, von der man denken könnte, daß sie den Ernährungsspielraum gemäß dem industriellen Aufschwung auszuweiten beigetragen hätte. Die Ziffern (aus dem Stat. Jahrbuch) sind folgende:

+ übrigens ist das gleiche für die gegenwärtige > reine Absatzkrise < festzustellen.

Produktion (Millionen Tonnen):

	Roggen	Weizen	Kartoffeln
1895	7,7	3,2	37,8
1896	8,5	3,4	32,3
1897	8,2	3,3	33,8
1898	9,0	3,6	36,7
1899	8,7	3,8	38,5
1900	8,6	3,8	40,6
1901	8,2	2,5	48,7

Einfuhr (Millionen Tonnen):

	Roggen	Weizen	Kartoffeln
1895	1,0	1,3	0,1
1896	1,0	1,7	0,2
1897	0,9	1,2	0,2
1898	0,9	1,5	0,2
1899	0,6	1,4	0,2
1900	1,0	1,3	0,2
1901	1,0	2,1	0,1

Einfuhr nach Deutschland in Tonnen:

	Baumwolle	Schafwolle
1895	300887	183302
1896	281489	170245
1897	302469	163294
1898	357025	176805
1899	330728	177644
1900	313155	138114
1901	332879	150171

Fällt die Zeit der höchsten Expansion in den anorganischen Produktionszweigen mit einer Mißernte zusammen, so äußert sich die Unverhältnismäßigkeit der Produktionsleistungen plötzlich und verhängnisvoll: es kommt zu einem jähen Zusammenbruch des Kreditbaues und recht eigentlich zu dem, was man eine Wirtschaftskrise nennt. Das war zum Beispiel der Fall in England im Jahre 1847, als eine Mißernte im Lande mit einer Mißernte in Baumwolle zusammentraf.

„There has been a general concurrence of opinion among the witnesses examined before your Committee, that the primary cause of the distress was the deficient harvest, especially of the potatoe crop, in the year 1846 and the necessity of providing the means of payment in the year 1847, for the unprecedented importations of various descriptions of food which took place in that year. Among other causes the deficient supply of cotton, the diversion of capital from its ordinary employment in commercial transactions to the construction of railways, the undue extension of credit, especially in our transactions with the East, and exaggerated expectations of an enlarged trade, have been stated, by some of the witnesses, as having contributed to the same result. Your committee see no reason to doubt that these causes have in different degrees, in different

parts of the country, produced the effect thus ascribed to them." First Report (Commons Committee) on Commercial Distress. Vgl. Evans, Commercial Crisis 1847/48. S. 53/54.

Andererseits können besonders gute Ernten die Katastrophe hinausschieben.

Es erübrigt nun nur noch, darzustellen, wie der Zusammenbruch erfolgt, wie die oben aufgezählten äußeren Anzeichen des Niedergangs innerlich untereinander verbunden sind.

Dort, wo der Aufschwung begonnen hatte, setzt auch der Rückschlag ein: in der Erzeugung jener Dauergüter, die ich als primäre Aufschwungsgüter bezeichnet habe. Mangels Kapitals, genauer: Betriebskapitals, werden die Eisenbahnen, Straßenbahnen, Elektrizitätswerke, Kanäle, Theater, Mietshäuser nicht weitergebaut, die Umwandlung von industriellen Anlagen wird unterbrochen, die schon geplante Neugründung unterbleibt. Damit aber fällt die erste und entscheidende Nachfrage aus. Alle jene Erzeugnisse, die für die Ausführung jener Anlagen und Herstellung jener Dauergüter bestimmt waren, also alle Erzeugnisse der Produktionsmittelindustrie im engeren Sinne, die Aufschwungsgüter zweiter Ordnung, bleiben unverkäuflich. Der Stoß wird fortgesetzt. Preissenkungen, Arbeitseinschränkungen, Arbeiterentlassungen, Zusammenbrüche folgen. Dadurch wird abermals eine Menge von Kaufkraft ausgeschaltet, bis der gesamte Bau zusammengestürzt ist. Beschleunigt wird dieser Rückbildungs- oder Schrumpfungshergang dadurch, daß in einem bestimmten Zeitpunkt die produktiven Anlagen, die zur Mehrproduktion der sekundären Aufschwungsgüter neu geschaffen waren und die, solange sie sich im Bau befanden, selbst wieder Nachfrage gebildet hatten, fertig werden und nun das Angebot vergrößern.

Die erste Stockung pflegt im Baugewerbe einzutreten. Wohl aus zwei Gründen: weil hier der Abbruch der Tätigkeit am leichtesten erfolgen kann und weil das Baugewerbe auf die kunstvollste Weise finanziert ist. Weil aber das Baugewerbe das größte Gewerbe ist, übt sein Verhalten auf dem Markte den größten Einfluß aus und bestimmt geradezu die Konjunktur. In sehr einprägsamer Weise schildert dieses entscheidende Eingreifen des Baugewerbes und die weiteren Folgen dieses ersten Stoßes Arthur Feiler in seiner Studie über die Konjunkturperiode 1907—1913 in Deutschland (1914) Seite 25f.: „Die Teuerung der Lebenshaltung, die Teuerung der Waren und insbesondere der Rohstoffe und die Teuerung des Geldes zwangen zum Rückgang der Konjunktur (sc. 1907). Und die letzte vor allem und mit zwingender Gewalt. Die Einschränkung der Bautätigkeit machte den Anfang. Denn hier wirkte die fortgesetzt wachsende und schließlich zur Unmöglichkeit werdende Schwierigkeit,

Hypotheken und Baugelder zu beschaffen, geradezu prohibitiv; sollen doch allein in Berlin am 1. Juli 1907 über 100 Millionen Mark fällige Hypotheken unreguliert geblieben sein, die zur Subhastation der beliehenen Häuser führten, soweit nicht Bankgelder zu drückendsten Bedingungen über die Verlegenheit zeitweise hinweghalfen. Diese Stockung der Bautätigkeit führte zu einem Rückgang des Trägerverbrauchs (in den drei Monaten September, Oktober und November betrug der Versand des Stahlwerksverbandes an Trägern nur noch 332371 Tonnen gegen 474357 Tonnen gleichzeitig 1906) und bald zu einer Erschütterung des Eisenmarktes überhaupt. Schon in den ersten Monaten des Jahres 1907 zeigte sich hier eine Zurückhaltung der Käufer, die man zunächst mit der Unsicherheit über die Verlängerung des Stahlwerksverbandes erklären wollte. Als aber am 30. April der Verband nun wirklich in zwölfter Stunde wieder zustande gekommen war, schwand diese Zurückhaltung nicht, sondern sie verschärfte sich nur; die Preise, namentlich für Stabeisen und Bleche, sanken fortgesetzt, und auch der Stahlwerksverband mußte dem schließlich Rechnung tragen, indem er seine Formeisen- und Halbzeugpreise um 10 Mark herabsetzte; auch die Roheisenpreise sind um annähernd den gleichen Betrag ermäßigt worden — Thomas-Eisen notierte bei Jahresende 65,60—66,40 gegen etwa 75 bei Jahresbeginn —, der Rückgang der weiterverfeinerten Eisenwaren aber war (verhängnisvoll namentlich für die auf den Kauf von Halbzeug angewiesenen „reinen" Werke) sehr erheblich größer, er betrug in den Hauptartikeln schon 40% und darüber.

Mitten aus der stärksten Arbeitsüberlastung, aus der stärksten Nachfrage heraus ist der Rückgang gekommen; während die Werke noch auf Monate hinaus mit Aufträgen versehen waren, sahen sie sich plötzlich einer Stockung im Eingange neuer Aufträge, einem Aufhören des weiteren Bestandes gegenüber — die Erweiterungen, zu deren Ausführung die Werke selbst ihre besten Kunden gewesen sind, waren zu Ende, der Handel mußte angesichts des hohen Geldstandes die teueren Lager zu verringern suchen, die erhöhte Produktionsfähigkeit der Werke drängte zu stärkerem Angebot, und wo noch vor einigen Monaten Aufträge nur unter riesigen Lieferungsfristen hereingenommen wurden, da herrschte nun ein stürmisches Suchen nach Aufträgen, um die die Werke sich gegenseitig unterboten."

3. Der Wechsel

Ich habe oben bereits davon berichtet, daß einzelne Konjunkturtheoretiker eine „Gesetzmäßigkeit" in dem Eintritt der Expansionskonjunkturen gefunden zu haben glauben. Ich habe dort auch bereits meine Bedenken gegen diese Ansichten geäußert. Wenn wir während der hochkapitalistischen Epoche tatsächlich so etwas wie einen Rhythmus der Konjunkturen beobachten können, einen Rhythmus, der freilich immer schwächer (wie wir noch genauer feststellen werden) und

immer unregelmäßiger wird, so liegt der Grund dafür in der sich immer wiederholenden Aufschwungstendenz, die dem Hochkapitalismus innewohnt, und in der bisher — geschichtlich, nicht wesensnotwendig — stets erfolgten Übersteigerung der Produktion auf einzelnen Gebieten. Wir haben festgestellt, daß diese, wenn sie einmal eingetreten ist, allerdings mit innerer Notwendigkeit zu einem Zusammenbruche führen muß. Somit birgt das regelmäßige Auf und Ab der Konjunkturen während der hochkapitalistischen Epoche nichts Geheimnisvolles mehr in sich. Ebensowenig wie der verhältnismäßig gleichförmige Ablauf der Ereignisse, der in der Gleichheit der Bedingungen seinen zureichenden Grund hat. Ich komme auf diese Zusammenhänge noch einmal im nächsten Kapitel zu sprechen. Hier müssen wir uns erst noch die Bedeutung, die die Expansionskonjunktur für die Entwicklung des Hochkapitalismus gehabt hat, zum Bewußtsein bringen.

III. Die Bedeutung der Expansionskonjunktur für die Entwicklung des Hochkapitalismus

In dem Wunderbau des Hochkapitalismus ist die Expansionskonjunktur eine tragende Säule. Wir können uns jenen ohne diese kaum vorstellen. Jedenfalls wäre die Entfaltung hochkapitalistischen Wesens eine unendlich viel langsamere gewesen ohne die Förderung, die dieses durch den Mechanismus der Expansionskonjunktur erfahren hat. Das, von dem Marx prophezeit hatte, daß es den Untergang des Kapitalismus herbeiführen würde: die „Krisen" und was zu ihnen gehört, haben umgekehrt den Kapitalismus eher aufgebaut und erhalten.

Die Bedeutung der Expansionskonjunktur für die Entwicklung des Hochkapitalismus tritt in dem besonderen Einfluß zutage, den sowohl der Aufschwung, als der Niedergang, als auch der Wechsel auf den Gang des Wirtschaftslebens auszuüben berufen sind.

Die Aufschwungszeiten sind die Zeiten der extensiven Entwicklung kapitalistischen Wesens, wie man es nennen kann. Sie erhöhen die Begeisterungsenergie, steigern die Unternehmungslust, den Schwung, das Schrittmaß. In ihnen kommen die spekulativen Fähigkeiten zur Entfaltung. Der Bereich der kapitalistischen Tätigkeit wird ausgeweitet. Neue Handelsbeziehungen werden angeknüpft, neue Gebiete dem Unternehmungsgeiste erschlossen. Keine Vornahme erscheint zu kühn, um nicht in Angriff genommen zu werden. An allen Ecken und Enden keimen neue Unternehmungen, eine immer ge-

wagter wie die andere, hervor. Ich habe diese Epochen die lyrisch-dramatischen Zeiten moderner Wirtschaft genannt. Und die führenden Geister sind die spekulativen Köpfe. Menschen mit Ideen, mit Wagemut, ohne allzuviel Skrupel und Bedachtsamkeit. Es sind die Zeiten, in denen das Wirtschaftsleben vom französischen Geiste seinen Stempel trägt. Der Elan ist der Grundzug aller wirtschaftlichen Vornahmen.

Die Aufschwungszeiten sind aber auch die Zeiten, in denen die Kapitalbildung rascher fortschreitet als sonst: auf dem unmittelbaren Wege der Kreditschöpfung und auf dem Umwege über die Bildung potentiellen Kapitals. Genaue Untersuchungen der letzten Zeit haben ergeben, daß in den Aufschwungszeiten die Preise rascher steigen als die Geldlöhne, daß in ihnen also der Reallohn, das heißt aber der Anteil des Arbeiters am gesellschaftlichen Einkommen sinkt, somit der Mehrwert, das heißt die Chance der Kapitalakkumulation steigt.

Endlich äußern die Aufschwungszeiten ihre Wirkung dadurch, daß sie kapitalistischen Geist verbreiten helfen, und zwar nach seiner Seite des Gewinnstrebens hin, sofern sie eine Art von Erwerbsparoxismus erzeugen, nicht nur in den Kreisen der durch die steigenden Gewinnchancen toll gemachten Unternehmer, sondern auch in den Kreisen der Arbeiterschaft und des Bürgertums, dem der Giftstoff durch den Mechanismus der Börsenspekulation eingeimpft wird. Diese Verallgemeinerung kapitalistischen Geistes ist aber für die Entfaltung der kapitalistischen Wirtschaft von nicht zu unterschätzender Bedeutung, da er das Publikum an die Einrichtungen und Anforderungen dieser Wirtschaft gewöhnt.

Fast noch wichtiger für die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft sind aber die Niedergangszeiten: die Zeiten der intensiven Entwicklung. Jene Zeiten des Überschwangs hinterlassen als Erbschaft einen mächtig erweiterten Wirkungskreis für den kapitalistischen Unternehmer: neue Gründungen, erweiterte Betriebe, vervielfachte Handelsbeziehungen. Das alles soll nun unter ungünstigeren Bedingungen erhalten werden. Da gilt es zu rechnen, auf vorteilhafteste Organisation, Verbesserung der Technik bei Tag und Nacht zu sinnen. Wo man ehedem der Mark nicht achtete, muß man des Bruchteils eines Pfennigs gedenken, um den eine Ware billiger oder teurer werden kann. Der Unternehmer fühlt sich aber nicht nur genötigt, Verbesserungen in seinem Betriebe vorzunehmen: er kann es auch, weil er Zeit für eine grundlegende Neugestaltung seines Unternehmens hat. Daher diese stillen Zeiten Zeiten der inneren Vervollkommnung des

kapitalistischen Wirtschaftssystems, Zeiten technischer Fortschritte in der Industrie zu sein pflegen. Diejenigen Fähigkeiten aber, die in diesen Zeiten entfaltet werden, sind die kalkulatorisch-organisatorischen. Was gesteigert wird, ist die Verzweiflungsenergie. Die Führung des Wirtschaftslebens geht von den großen Eroberern auf die stillen Ordner über. Aber gleichzeitig findet eine Musterung unter den Unternehmern und den Unternehmungen statt: nur die Kräftigen bleiben am Leben, alles Morsche, Faule, Schwächliche, das in den Aufschwungszeiten mitgeschwommen war, verschwindet; das Tüchtige, Lebensfähige wird erhalten.

Daß die Niedergangszeiten die Zeiten namentlich des technischen Fortschritts sind, wird uns durch Zeugnisse sachkundiger Männer ebenso wie durch die Erfahrung bestätigt.

Ein Axiom, pflegte einer der Väter der englischen Baumwollindustrie, Kennedy, zu sagen, ist es, daß die Verbesserungen in der Produktion nur während eines starken Sinkens des Profits gemacht werden. In gleichem Sinne äußerte sich einmal der englische Fabrikinspektor A. Redgrave: „Wenn das Geschäft gut geht und alle Waren Käufer finden, dann kümmert sich niemand um die Vervollkommnung und Erfindungen neuer Produktionsmaschinen; aber wenn das Geschäft aus irgendwelchen Gründen, welche durch Anstrengungen des Geistes und der Energie beseitigt werden können, ins Stocken gerät, dann finden Vervollkommnungen der Produktion statt.“ Und der erfolgreichste der lebenden Industriellen meint: „Wenn wir nur klar sehen wollen, so müssen wir erkennen, daß jede Depression auf dem Wirtschaftsmarkte einen Ansporn für den Produzenten bedeutet, mehr Gehirn in sein Geschäft zu stecken ... Jede sogenannte Geschäftsdepression (kann man) als eine direkte Herausforderung an Geist und Kopf der Geschäftswelt betrachten.“ H. Ford, Mein Leben und Werk, 159, 161.

Prüfen wir aber die Produktionsleistungen während der Aufschwungs- und der Niedergangszeit, so kommen wir auf Grund eigenen Urteils zu denselben Ergebnissen, zu denen die Männer der Praxis gelangt sind.

So steigt z. B. die Durchschnittsleistung des *französischen* Arbeiters in dem Zeitraum von 1857—1909 während der Niedergangszeiten durchschnittlich:

im Kohlenbergbau am Tage um 69 kg,
im Erzbergbau im Jahre um 113 t,
im Hochofenbetrieb im Jahre um 27 t,

während sie in den Aufschwungsjahren um bzw. 52—40—4 sinkt. A. Aftalion, der (a. a. O. S. 138) diese Ziffern mitteilt, führt als Gründe der besseren Produktionsergebnisse in den Rückgangszeiten richtig an:

(1) die Verringerung der Arbeiterzahl, wodurch eine bessere Ausstattung des Arbeiters mit Produktionsmitteln möglich ist;
(2) die Verbesserung der Technik und Organisation;
(3) die strengere Auslese der Arbeiter.

Für die *deutsche* Hochofenindustrie hat G. Cassel (a. a. O. Seite 500f.) lehrreiche Berechnungen angestellt. Danach steigt die Leistungsfähigkeit des einzelnen Hochofens in dem Zeitraum von 1872—1909 durchschnittlich von 7560 t auf 51320 t. Diese Steigerung entfällt im wesentlichen auf die 19 „schlechten" Jahre. In diesen steigt die Leistungsfähigkeit durchschnittlich um 1555 t im Jahre, während die Steigerung in den 18 „guten" Jahren durchschnittlich nur 789 t beträgt. So steigt beispielsmäßig in den Niedergangsjahren nach 1900, wo die Roheisenproduktion von 1900—1901 von 8520000 auf 7880000 t sinkt, die Leistungsfähigkeit von 33430 t im Jahre 1900 auf 35580 t im Jahre 1901, auf 40520 t im Jahre 1902. In derselben Zeit vollzieht sich der Untergang zahlreicher „reiner" Werke und die Entstehung der gemischten Werke.

Aber es wäre unbillig, wollten wir nicht auch der Tatsache des Wechsels zwischen Aufschwung und Niedergang ihren Anteil an der Förderung des Kapitalismus zuerkennen. Ihre Bedeutung liegt zunächst einfach darin, daß sie dazu verhilft, beide Seiten des Kapitalismus, die spekulativ-gewinnerische und die kalkulatorisch-organisatorische, gleichmäßig zur Entwicklung zu bringen. Der Wechsel der Konjunktur bringt aber außerdem noch besondere Vorteile für den Kapitalismus, indem er nämlich dazu beiträgt, jene ökonomische Anpassung der Lohnarbeiterschaft an die Verwertungsbedürfnisse des Kapitals, von der ich ausführlich gesprochen habe, herbeizuführen. Wenn es dem Kapitalismus gelungen ist, während seiner ganzen Hochperiode den Arbeitslohn trotz des raschen Schrittmaßes der Kapitalsakkumulation in den angemessenen Grenzen zu halten und damit seine eigene Lebens- und Entwicklungsfähigkeit zu bewahren, so verdankt er das — wie ich schon ausgeführt habe — nicht zuletzt dem eigentümlichen Rhythmus der Expansionskonjunktur. Diese ist es, die in den Aufschwungszeiten dafür sorgt, daß der Arbeitslohn dank der raschen Preissteigerung nicht im gleichen Maße wie der Mehrwert wächst; sie ist es aber auch, die durch die regelmäßige Kontraktionsbewegung, durch Abstoßung von Arbeitskräften den Arbeitsmarkt in erwünschter Weise überfüllt und damit die industrielle Reservearmee schafft, die ein ungebührliches Steigen des Arbeitslohnes verhindert.

Also: Segen über Segen, der für den Kapitalismus aus dem Dasein und Ablauf der Expansionskonjunktur fließt.

Sechsunddreifsigstes Kapitel

Die Gleichförmigkeit

1. Wenn wir die wirtschaftlichen Vorgänge beobachten, so nehmen wir solche wahr, die untereinander verschieden, und solche, die untereinander gleich sind. Die Einzelfälle wecken unsere Teilnahme als Sozialwissenschaftler nicht. Es interessiert uns als solche nicht, ob eine Unternehmung bankrott wird oder sich mit einer andern verschmilzt oder eingeht; ob ein Arbeiter arbeitslos wird; ob eine Ware in diesem Laden billiger ist als im andern usw. Also gerade die lebensnächsten Erscheinungen gehen uns nichts an, solange sie vereinzelt auftreten. Erst wo sie „typisch" werden, als „Massenerscheinungen" ziehen wir sie in den Kreis unserer Betrachtungen.

„Massenerscheinungen" aber sind diejenigen Fälle, in denen sich bestimmte Merkmale an den Einzelerscheinungen wiederholen, in denen „Gleichförmigkeit" auftritt.

Die Gleichförmigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen kann sich auf größere oder kleinere Kreise erstrecken. Erst bei einer bestimmten Größe des Kreises sind wir gewohnt, die Erscheinungen wissenschaftlich zu werten. Es kommt auf die Einstellung an, wie wir die Grenzen der Gleichförmigkeitskreise ziehen wollen. Treiben wir Volkswirtschaftslehre, so ist die einzelne Volkswirtschaft der Bereich, innerhalb dessen wir nach Gleichförmigkeiten ausschauen, die dann gegen die abweichende Gestaltung in anderen Volkswirtschaften abstechen. Betrachten wir die Wirtschaft unter sozialökonomischen Gesichtspunkten, so werden wir unser Augenmerk richten auf diejenigen Gleichförmigkeiten, die sich innerhalb des Geltungsbezirks eines Wirtschaftssystems beobachten lassen. Vom Standpunkt endlich einer allgemeinen Wirtschaftslehre wird den Gegenstand unserer Aufmerksamkeit die Gleichförmigkeit bilden, die sich über alle Landesgrenzen hinaus und jenseits aller Wirtschaftssysteme in aller Wirtschaft wiederfindet.

2. Wenn der Naturforscher auf Gleichförmigkeiten im Naturgeschehen stößt, so bleibt ihm nichts anderes übrig, als diese Gleichförmigkeit auf eine Formel zu bringen, das heißt sie äußerlich zu beschreiben oder, wie wir es auch nennen, für sie ein „Gesetz" aufzustellen. Die Geist-

forscher, zu denen wir Sozialwissenschaftler doch wohl gehören, brauchen sich mit diesem Erkenntnisersatz nicht zu begnügen, da ihnen wirkliche Einsicht in die inneren Zusammenhänge vergönnt ist; da sie im Gegensatz zum Naturforscher erkennen,

„was die Welt
Im Innersten zusammenhält",

eben den Geist und die im Geiste wirkenden Seelen der Menschen, aus denen sich die Kultur und also auch die Wirtschaft aufbaut.

Wir sagen, wenn wir Kulturerscheinungen erkennen, daß wir sie verstehen. Und so gilt es auch die Gleichförmigkeit (und, was dasselbe ist: die Ungleichförmigkeit) im Wirtschaftsleben zu „verstehen", das heißt ihre Gründe aufzudecken.

Soviel ich sehe, lassen sich drei Gründe (oder Gruppen von Gründen) anführen, die die Gleichförmigkeit verständlich machen: a) die Gleichheit der Zwecke, b) die Gleichheit der Mittel, c) die Gleichheit der Bedingungen.

a) Gleichförmig gestaltet sich das Wirtschaftsleben, weil die Menschen gleiche Zwecke verfolgen. Wodurch diese Gleichheit der Zwecksetzung wiederum begründet wird, können wir dahingestellt sein lassen; sie kann von der Gleichheit der menschlichen Urveranlagung kommen: daß sie ihren Hunger stillen, sich kleiden, sich schmücken wollen; sie kann aber auch aus einer geschichtlich bedingten Geisteshaltung folgen: daß sie Gewinn erzielen wollen; oder aus einer ihnen aufgedrungenen Lage: daß sie einen Krieg gewinnen wollen.

b) Gleichförmig gestaltet sich das Wirtschaftsleben, weil die Menschen bei der Verwirklichung ihrer Zwecke sich gleicher Mittel bedienen. Auch diese Gleichheit der Mittelwahl kann wiederum in sehr verschiedener Weise begründet sein: physikalisch - chemisch - physiologisch, wenn es sich um die Wahl bestimmter Naturerzeugnisse handelt, die das Ernährungs- oder Kleidungs- oder Wohnungsbedürfnis befriedigen sollen. Es gibt nun einmal nur eine beschränkte Anzahl solcher Stoffe, deren wir uns bedienen können, und deshalb kommen die Menschen immer wieder darauf hinaus, die Erde zu bebauen und Bäume zu pflanzen und Steine zu brechen oder Lehm zu brennen. Die Gleichheit der Mittelwahl kann aber auch rational-ökonomische Ursachen haben: den Käufer heranzulocken, gibt es wiederum nur eine bestimmt begrenzte Anzahl von Möglichkeiten; wenn der Betrieb ergiebiger gestaltet werden soll, kann ich nur gewisse Maßnahmen treffen; wenn ich die Austauschvorgänge auf dem Markte erleichtern und beschleu-

nigen will, ebenso usw. Endlich aber kann eine bestimmte Technik zwangsläufig bestimmte Mittel zur Durchführung eines Verfahrens notwendig machen: Ein Bahnhof hat — innerhalb eines gewissen Spielraumes — bestimmte Bedingungen nach einem ganz bestimmten Vorbild zu erfüllen; will ich in der früheren Weise telegraphieren, muß ich Drähte legen; um Stahl nach dem Bessemerverfahren herzustellen, muß ich Birnen ganz bestimmter Anordnung bauen, darum eine ganz bestimmte Anzahl bestimmt geschulter Arbeiter in einem Raume eines bestimmten Grundrisses gruppieren usw.

c) Unter Gleichheit der Bedingungen, die zur Gleichförmigkeit der Erscheinungen führen, verstehe ich die Gleichheit aller jener objektiven Gegebenheiten, die für die Menschen bei der Durchführung ihrer Zwecke bestimmend werden. Das können natürliche Bedingungen sein, wie die Veranlagung eines Volkes, die Beschaffenheit des Bodens und der Bodenschätze, die Eigenart des Klimas; oder Kulturbedingungen. Unter diesen steht obenan die Gestaltung des Wirtschaftssystems, das bei allen wirtschaftlichen Maßnahmen als gegeben anzusehen ist. Wir wissen, daß in jedem Wirtschaftssystem die drei Seiten: der Geist, die Form und die Technik zu unterscheiden sind. Entscheidend für das wirtschaftliche Verhalten und somit für eine etwaige Gleichförmigkeit dieses Verhaltens ist also etwa: das Vorwiegen bestimmter Zwecksetzungen (die hier als objektive Bedingung, nicht wie oben als Äußerungen des Eigenwillens erscheinen) oder das Obwalten bestimmter religiöser oder moralischer Grundsätze, das Maß von Kenntnissen u. dgl.; ist der Inbegriff aller Normen, die die Kirche, der Staat, die Sitte dem Wirtschaftenden vorschreiben — man denke etwa an die Gleichförmigkeit, die das Zinsverbot, die Zunftordnung, der Flurzwang geschaffen haben oder die eine sozialistisch-kommunistische Staats- und Rechtsordnung bewirken muß —; ist endlich der Stand der Technik, das heißt des technischen Wissens und Könnens einer Zeit oder eines Landes: Gleichförmigkeit als Folge des Koksverfahrens, der Dampf- oder Elektrizitätsnutzung.

Neben dem Wirtschaftssystem kommen als objektive Kulturbedingungen des wirtschaftlichen Verhaltens noch in Betracht: die Geschichte eines Volkes und die gegenwärtige Gesamtlage, wie etwa die durch den Weltkrieg geschaffene Lage der Völker der Erde.

3. Diese allgemeinen Betrachtungen waren notwendig, um das Verständnis zu wecken für die Feststellung, die ich nunmehr zu machen und deren Richtigkeit ich zu erweisen habe, daß nämlich im Zeit-

alter des Hochkapitalismus die Vorgänge des Wirtschaftslebens von einer starken Tendenz zu einer fortschreitenden Gleichförmigkeit erfüllt sind.

Um das einzusehen, müssen wir uns zunächst darüber verständigen, in welchem Sinne die Gleichförmigkeit gemeint sei, auf welche Gleichförmigkeit hin also sich die Gestaltung des wirtschaftlichen Prozesses bewegen soll. Fortschreitende Gleichförmigkeit bedeutet, so kann man es schlagwortartig ausdrücken, fortschreitende Rationalisierung. Was aber wiederum ist unter dieser zu verstehen?

Das heutzutage so oft und so oft in einem gar nicht scharf umschriebenen Sinne gebrauchte Wort „Rationalisierung" deckt offenbar sehr verschiedene Begriffe. Vor allem wird damit bezeichnet ein subjektives, seelisches Verhalten einerseits und eine objektive, geistige Gestaltungstendenz andererseits. Wir begegneten dieser Unterscheidung schon bei der Lehre von den Elementen der Bedarfsgestaltung. Das dort Gesagte ist hier auf die wirtschaftlichen Handlungen überhaupt auszudehnen. Im subjektiven (formalen) Sinne bedeutet Rationalisierung so viel wie das Bestreben, die Absicht, die Gepflogenheit, Handlungen und Einrichtungen tunlichst zweckmäßig zu gestalten. Der Gegensatz zu dem rationalistischen Verhalten in diesem Sinne ist das traditionalistische, bei dem man etwas macht, nicht weil es zweckmäßig, sondern weil es üblich ist. Im objektiven (materialen) Verstande hingegen haben wir unter Rationalisierung zu verstehen die Annäherung eines Vorgangs, eines Verfahrens, einer Einrichtung an die vollendete Zweckmäßigkeit, die ihrerseits bestimmt wird durch einen irgendwie zur Anerkennung gebrachten objektiven Wert. Wir sprechen, wenn wir ausdrücken wollen, daß die Rationalisierung in diesem zweiten Sinne erfolgreich gewesen sei, von einem rationellen Zustande oder Verfahren.

Wenn wir nun von einer geschichtlichen Zeitspanne wie dem Zeitalter des Hochkapitalismus aussagen, daß in ihr eine Richtung auf Rationalisierung herrsche, so soll das heißen einerseits, daß das wirtschaftliche Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte ein mehr und mehr rationalistisches sei, andrerseits, daß die Wirtschaft immer rationeller gestaltet werde. Nur müssen wir hinzufügen: in welchem Verstande, mit bezug auf welche Werte rationeller? Die Antwort muß lauten (im Rahmen der hier beliebten Betrachtungsweise): kapitalistisch rationeller. Was wiederum entweder so viel bedeutet wie privatwirtschaftlich rationeller, das heißt immer mehr den Rentabilitätszwecken der einzelnen kapitalistischen Unternehmung an-

gepaßt, oder gesamtwirtschaftlich rationeller, das heißt in fortschreitender Annäherung an die Idee des Kapitalismus.

Dieser Vorgang der Rationalisierung in unserer Zeitepoche tritt nun aber nach allen den Seiten hin zutage, die für die Gestaltung der Gleichförmigkeit, wie wir oben festgestellt haben, in Betracht kommen, so daß diese durch den Vollzug des Rationalisierungsprozesses dreifach bewirkt wird.

Wir beobachten zunächst eine immer größere Gleichförmigkeit in der Zwecksetzung: immer mehr und immer ausschließlicher wird die Wirtschaftsführung auf die Gewinnerzielung eingestellt. Sodann nehmen wir eine immer peinlichere Auswahl der zweckmäßigsten Mittel zur Erreichung dieses Zieles wahr, womit denn auch die Ausführung des Zweckes immer gleichförmiger wird. Und endlich stellen wir fest, daß die Bedingungen, unter denen gewirtschaftet wird, sich ebenfalls immer mehr angleichen, weil sie immer mehr aus dem Geiste des Kapitalismus heraus selbst erst geschaffen werden. In dem Maße, wie sich das kapitalistische Wirtschaftssystem ausweitet und innerlich erstarkt, vereinheitlicht sich die Umwelt, in der sich das wirtschaftliche Handeln abspielt. Je mehr Kapitalismus, desto größer die Wahrscheinlichkeit kapitalistisch-rationeller und subjektivistisch-rationalistischer Gestaltung.

Offenbar ist nun aber diese Entwicklung des Wirtschaftslebens im Zeitalter des Kapitalismus zu fortschreitender Rationalisierung und darum Gleichförmigkeit keine zufällige, sondern eine irgendwie notwendige. Fragen wir nach den Gründen der Notwendigkeit, so bieten sich uns deren mehrere an.

Die Zwangsläufigkeit kann psychologisch begründet sein, das heißt sie kann in einer sich immer mehr durchsetzenden, inneren Nötigung zur Verfolgung bestimmter (gleicher) Zwecke, in einer immer stärkeren Neigung zur Bevorzugung zweckmäßiger Verfahrungsweisen und in einer immer mehr wachsenden Fähigkeit zur Anwendung der rationellsten Methode wurzeln. Diese psychologische Begründung eines bestimmten Verhaltens enthält die schwächste Bindung, die größte Gefahr der Willkür und damit das geringste Maß der Zwangsläufigkeit. Immerhin bedeutet die Vereinheitlichung der Menschentypen in der Richtung kapitalistischer Prägung eine gewisse Gewähr für die Gleichförmigkeit des Handelns und erklärt dessen Zunahme während der abgelaufenen Periode in erheblichem Maße.

Aber die Zwangsläufigkeit des wirtschaftlichen Handelns in unserer

Zeit hat noch zwingendere Ursachen. Sie ist auch s a c h l i c h begründet. Damit meine ich jene Bindung des menschlichen Verhaltens, die aus der „Natur der Sache" der vorzunehmenden Handlungen folgt. Eine solche Bindung folgt offensichtlich aus der Bindung an bestimmte Mittel zur Durchführung eines bestimmten Zweckes. Sobald dieser gegeben ist und ebenso gegeben ist die Absicht, ihn so rasch und so gut wie möglich zu verwirklichen, so, sahen wir, ergibt sich eine Zwangsläufigkeit mit Bezug auf die Mittelwahl. Ist nun der Zweck der kapitalistischen Wirtschaft eindeutig bestimmt und wird die Verwirklichung dieses Zweckes gewollt, so bleibt dem Handelnden nur ein beschränktes Maß von Freiheit: er kann ein Bankhaus, kann eine Fabrik, kann ein Warenhaus im wesentlichen nicht anders wie sein Nachbar einrichten, wenn anders er den größten Profit herauswirtschaften will. Nun kommt aber ein wichtiger Umstand noch hinzu, der die sachliche Gebundenheit der Wirtschaftssubjekte im kapitalistischen Zeitalter noch wesentlich erhöht. Das ist der Umstand, daß auch ihre Zwecksetzung durch die Eigentümlichkeit der wirtschaftlichen Organisation in eine ganz bestimmte Richtung — nämlich der Gewinnerzielung — aus sachlichen Gründen gedrängt wird. Das geschieht mittels jenes Prozesses, den ich die Objektivierung des Gewinnstrebens nenne und den ich oben (Seite 37) ausführlich beschrieben habe. Das Gewinnstreben wird also nicht nur aus psychologischer, sondern auch aus sachlicher Notwendigkeit zum immer mehr einzigen Zweck der kapitalistischen Wirtschaft gemacht.

Zu diesen — nennen wir sie zusammenfassend: inneren — Zwängen tritt aber in unserer Wirtschaftsverfassung verstärkend noch ein äußerer Grund einheitlichen Verhaltens hinzu: die Eingeschlossenheit in die M a r k t z u s a m m e n h ä n g e. Überall dort, wo die einzelne Wirtschaft den „Gesetzen des Marktes" unterworfen ist, das heißt, wo sie im Preise durch eine andere Wirtschaft unterboten werden oder, wenn die Konkurrenz ausgeschaltet ist, wie im Falle des Monopols, doch wenigstens durch zu hohe Preise die Kundschaft verlieren kann, ist sie genötigt, ihr Verhalten den Anforderungen der billigsten Preisbemessung gemäß zu gestalten. Diese Markthörigkeit, wie wir diesen Zustand der Abhängigkeit von der Preisbildung nennen können, bedeutet nun aber die stärkste Beschränkung ihrer Willkür und zwingt die Gleichförmigkeit des Gebarens von außen den einzelnen Wirtschaften auf. Es gibt also, wie wir sehen, genug Gründe, die die Einzelwirtschaften im kapitalistischen Nexus in die Richtung der Rationalisierung und somit der Gleichförmigkeit drängen.

Freilich, das muß zum Schlusse noch hervorgehoben werden: in den verschiedenen Bereichen des Wirtschaftslebens in verschieden hohem Grade. Es gibt eine Abstufung in der Gleichförmigkeit, wenn wir etwa Landwirtschaft, Gewerbe, Kreditorganisation miteinander vergleichen. In dieser Reihenfolge ist der Zwang zur Rationalisierung immer stärker in jedem nächsten Bereich. Jeder frühere bietet einen größeren Spielraum für das Verharren in der Irrationalität. Insbesondere bietet die Landwirtschaft für diese noch ein sehr weites Betätigungsfeld, wie das an anderer Stelle noch darzutun sein wird. Hier galt es zunächst, die übereinstimmende Bewegung zur Rationalisierung als eine der Formen aufzuweisen, in denen sich der wirtschaftliche Prozeß im Zeitalter des Hochkapitalismus vollzieht und die wir nun im nächsten Abschnitt in ihrer empirischen Gestaltung zu verfolgen haben.

Dritter Abschnitt
Die Gestaltung des wirtschaftlichen Prozesses in der Geschichte

Erster Unterabschnitt
Die Rationalisierung des Güterbedarfs
(Konsumtion)

Quellen und Literatur

Obwohl natürlich über die Bedarfsgestaltung im Zeitalter des Hochkapitalismus an allen möglichen Orten allerhand geschrieben ist, so hält es doch schwer, eine besondere Literatur anzuführen. Die folgenden Betrachtungen sind fast durchgängig durch eigene Beobachtung und eigenes Nachdenken entstanden und ergeben sich ja eigentlich für jeden leidlichen Kenner unserer kulturellen, insonderheit wirtschaftlichen Zustände von selbst. Einige Spezialprobleme haben auch anderweitig eine gründliche Erörterung erfahren, wie die folgende Zusammenstellung ergibt.

1. Die *allgemeine Literatur* (soweit nicht unter „Theorie der Bedarfsgestaltung" schon erledigt) behandelt fast ausschließlich den Nahrungskonsum; so A. Grotjahn, Wandlungen in der Volksernährung 1902. K. Oldenberg, Die Konsumtion, in GdS. Abt. II. Vortrefflich.

G. D'Avenel, Histoire économique etc. Tome VI enthält gelegentliche Ausblicke in das 19. Jahrhundert.

Über die Entwicklung des Bedarfs an gewerblichen Gütern habe ich ausführlich in der 1. Auflage (Band II Kapitel 15) gehandelt. Dortselbst ist auch weitere Literatur angeführt.

2. *Mode:* ich nenne nur die wichtigsten derjenigen Schriften, die sich mit der Mode vom sozialökonomischen Standpunkt aus befassen.

Chr. Garve im 1. Teil seiner „Versuche über verschiedene Gegenstände aus der Moral, der Literatur und dem gesellschaftlichen Leben". 1792. Coffignon, Les coulisses de la mode (ca. 1888). A. Rasch, Das Eibenstocker Stickereigewerbe unter der Einwirkung der Mode. 1910. W. Troeltsch, Volkswirtschaftliche Betrachtungen über die Mode. 1912. O. Neuburger, Die Mode. Wesen, Entstehen und Wirken. 1913. Alexander Elster, Wirtschaft und Mode, in den Jahrb. f. NÖ. 3. F. Bd. 46; derselbe, Artikel „Mode" im HSt. 6⁴. Dortselbst weitere Literatur. Neuestens S. R. Steinmetz, Die Mode, in den Kölner Vierteljahrsheften für Soziologie. 5. u. 6. Jahrg. 1925/26.

Vgl. auch die 1. Auflage dieses Werkes Band II, Kap. 17, das auch selbständig u. d. T. „Wirtschaft und Mode" 1902 erschienen ist.

3. *Gebrauchswechsel und leichte Güter:* W. Borgius, Die Lebensdauer der Waren. Frankfurter Zeitung vom 9. IX. 1910. Auseinandersetzung mit H. Pudor.

4. *Einfluß der Frau:* K. Scheffler, Die Frau und die Kunst. 1908. Wilh. Wirz-Zürich, Frau und Qualität, in „Wohlfahrt und Wirtschaft". 1. Jahrgang.

5. *Surrogat:* Eine alte Literatur besteht über das Problem der Lebensmittelverfälschung, dem sogar eine Reihe englischer Reports aus den Jahren 1855—1866 gewidmet sind. Vgl. z. B. das von Marx erwähnte, auf deutschen Bibliotheken nicht vorhandene Buch von Ronard de Card, De la falsification des substances sacramentelles. 1856.

Die neuere Literatur ist außerordentlich reich, aber völlig zersplittert; eine auch nur einige Gebiete zusammenfaßende Darstellung fehlt meines Wissens ganz (und wäre doch so nützlich). Ich verzichte deshalb auf die Aufzählung einzelner Werke und verweise den beflissenen Leser etwa auf den Katalog der Bibliothek des Reichspatentamts. Dortselbst wird er unter den Stichworten: Ersatz (E. mittel, E. stoff) — Künstlich . . — Surrogat hunderte von Sonderschriften verzeichnet finden.

6. *Bestrebungen zur Vereinheitlichung der Güterformen:* Czolbe, Die wirtschaftliche Funktion der Normalisierung in der deutschen Maschinenindustrie, im Thünen-Archiv Band VII. Georg Garbotz, Vereinheitlichung in der Industrie. 1920. E. Schuster, Typisierung als Wirtschaftsorganisation, im ‚Weltwirtschaftlichen Archiv' Band 19, 1923. Fritz Wegeleben, Die Rationalisierung im deutschen Werkzeugmaschinenbau. 1924. IV. Teil. C. Koettgen, Das wirtschaftliche Amerika. 1925. Vgl. Sinner, Betriebswissenschaft, 121ff., und die Veröffentlichungen des Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung (für *Deutschland*), des Bureau of Standards (für *Vereinigte Staaten*) und ähnlicher Organisationen.

Siebenunddreißigstes Kapitel

Die Träger des Bedarfs

Unter Trägern des Bedarfs verstehe ich diejenigen Personen, die für die Gestaltung des Bedarfs bestimmend sind. Wir können sie auch die Bildner des Bedarfs nennen.

Es sind

1. Die Einzelpersonen als letzte Verbraucher. Solcher kannte der Kapitalismus in seiner Frühzeit nur Verbraucher von Luxusgütern oder Träger von Feinbedarf. Wer das war, habe ich im 48. Kapitel des ersten Bandes ausführlich dargestellt: Könige, Fürsten, Adlige; geistliche Würdenträger: Päpste, Kardinäle, Bischöfe; daneben im wachsenden Umfange reich gewordene Bürger, die meist der Hochfinanz angehörten. Allen diesen Luxusgüterverbrauchern gemeinsam war ihre strenge Geschmacksschulung: sie unterstanden den Regeln eines „Stils", in denen sie sich einzuordnen hatten. Wir können dahingestellt lassen, wer diesen Stil schuf und weiterbildete: es werden auch damals im wesentlichen die Künstler gewesen sein. Das Wichtigste ist, daß ein Stil bestand und daß die Verbraucher im Banne dieses Stiles standen.

Das änderte sich mit dem 19. Jahrhundert in dem Maße, wie die neuen Reichen an Zahl zunahmen. Der Prozeß der Verbürgerlichung der obersten Verbraucherschicht, der seit Jahrhunderten begonnen hatte, kommt jetzt zum Abschluß: jene Schicht besteht nun nur noch aus reichen Bürgern, und zwar immer der Mehrzahl nach — dank der raschen Entwicklung des Kapitalismus — aus reich gewordenen Bürgern.

Mit dieser Verbürgerlichung der Reichen geht gleichen Schritt der Zerfall der alten, seigneurialen Kultur mit ihrem festen Kulturstil. Die neuen Reichen, die früher auch schon dagewesen waren, aber in so kleinem Umfange, daß sie von der Herrenschicht aufgesogen und unter die Regeln des Geschmackstils gebeugt werden konnten, sind nun bald unter sich und fangen an, ihren Bedarf ohne Stil zu gestalten. Dieser Prozeß der Auflösung der alten Geschmacksformen wurde

dadurch beschleunigt, daß die Berater der früheren Geschlechter, die Künstler, sich aus der Welt der „angewandten Künste" zurückgezogen hatten und ein reines Akademikerleben lebten. Kunst und Gewerbe hatten sich getrennt. Die neuen Reichen bleiben sich selbst überlassen und den Launen des kapitalistischen Produzenten, der unter Mithilfe dienstfertiger Zeichner und Konstrukteure herstellte, was seinen geschäftlichen Interessen angemessen erschien. Die Folge war eine vollständige Verrohung des Geschmacks, die in allen Ländern um die Mitte des 19. Jahrhunderts ihren Höhepunkt erreichte.

Um diese Zeit begann zuerst in England, später auch anderswo (in Deutschland seit den 1890er Jahren), ein Wandel sich anzubahnen: die bildenden Künstler fingen wieder an, sich um die Gestaltung der Gegenstände des täglichen Gebrauchs zu kümmern, und ein „Kunstgewerbe" unter künstlerischer Leitung begann sich wieder zu entwickeln. Die Bildner des Feinbedarfs wurden damit wiederum — zum Teil wenigstens — die Künstler, wie sie es ehedem gewesen waren, vielleicht mit dem Unterschiede gegen früher, daß sie selbstherrlicher den Auftraggebern gegenübertraten, die nicht mehr wie ehedem selbst ein Urteil in Geschmacksfragen besaßen.

Ich habe diese Versuche, die reichen Verbraucher wieder unter die Botmäßigkeit der Künstler zu bringen, einen Vorgang, den man wohl auch als „Renaissance des Kunstgewerbes" bezeichnet, sehr ausführlich (mit sehr viel schiefen Urteilen) in der ersten Auflage zur Darstellung gebracht. (Siehe das 15. Kapitel des zweiten Bandes.) Bei der Fragestellung, die in der ersten Auflage im Vordergrunde stand: wodurch der Kapitalismus den Sieg über das Handwerk errungen hatte, lagen mir diese Probleme weit mehr am Herzen als jetzt, wo es sich für mich vielmehr darum handelt, die Entfaltung des Kapitalismus selbst zu schildern. Für diese hat aber jene Verschiebung in der Bedarfsgestaltung eine untergeordnete Bedeutung: dem Kapitalismus ist es im Grunde gleichgültig, ob er schöne oder häßliche Güter erzeugt; es genügt ihm, daß er mit ihrem Verkauf Profite erzielt. Und das tut er unter Umständen bei der Herstellung von geschmacklosen Waren eher, als wenn er sich den Geschmacksanweisungen des Künstlers fügt. Deshalb ist auch jene Veredelung des Geschmacks, wie sie vor einigen Menschenaltern einsetzte, längst nicht so tief gedrungen, als hoffnungsfreudige Künstler und Kunstgewerbler geglaubt haben. Wenn wir die Läden unserer Tage durchmustern, so finden wir, daß unter den ausgestellten Waren die Scheuß-

lichkeiten durchaus noch den breiteren Raum einnehmen, und je höher im Preise die Waren stehen, desto geschmackloser werden sie oft. Weshalb auch Tiffany in New York den Gipfel der Geschmacklosigkeit darstellt. Ich komme darauf bei der Besprechung der Arten der heute bedurften Güter (im 39. Kapitel) noch einmal zurück.

Die Reichen mit oder ohne Geschmack bilden also noch heute, wie seit jeher, eine Käuferschicht, die für den Kapitalismus ins Gewicht fällt.

Während aber der Frühkapitalismus fast nur die reichen Leute unter den Privatpersonen als die Abnehmer seiner Erzeugnisse hatte, verliert diese Gruppe im Laufe der hochkapitalistischen Epoche immer mehr an Bedeutung. Nicht, weil der Anteil der Reichen am gesellschaftlichen Einkommen geringer wurde, sondern weil die Personen mit mittlerem und kleinem Einkommen, die früher als Kunde der kapitalistischen Produktion so gut wie gar nicht in Betracht kamen, weil sie ihren Güterbedarf beim Handwerker oder in der Eigenwirtschaft deckten, jetzt als Käufer auftreten. Damit verschiebt sich die Rangordnung der verschiedenen Kundengruppen vollständig; die Reichen treten an Bedeutung ganz zurück, die Wohlhabenden und Armen, der alte und neue „Mittelstand", die Beamten, die Bauern, die Lohnarbeiter bilden die entscheidende Kundschaft im Lande.

Ich versuche im folgenden diese Verschiebung bzw. den heutigen Anteil der verschiedenen Verzehrergruppen an der Hand einiger Ziffern der preußischen Einkommensstatistik zu veranschaulichen.

Daß die Masse der reichen Verzehrer auch in unserer Zeit noch gewachsen ist, unterliegt keinem Zweifel. In Preußen stieg die Zahl der reichen Leute (mit mehr als 100000 Mk. Jahreseinkommen) von

1659 im Jahre 1892 auf
5212 „ „ 1914.

Und ihr Einkommen betrug

1892 377,6 Mill. Mk.
1914 1258,6 „ „

Trotzdem ist ihr Anteil am gesellschaftlichen Einkommen gering. Und der Betrag, der für Luxusausgaben gemacht wird, noch erheblich geringer, da ja gerade auf diesen Einkommensstufen die Akkumulation verhältnismäßig groß ist. Der akkumulierte Betrag würde aber den niederen Einkommen, insbesondere den Arbeitereinkommen, zuzuzählen sein. Setzen wir den „gesparten" Betrag auch nur mit 50% des Einkommens an, so würden in den Jahren 1892 bzw. 1914 rund 190 und 630 Mill. Mk. von den Reichen für ihren Verzehr verausgabt sein. Von diesen Summen sind ja nun aber auch die Ausgaben für den Grobbedarf, der in jedem Haushalt zu befriedigen ist (Ausgabe für Nahrung! Dienstboten! usw.) zu be-

streiten. Nehmen wir an, sie machten ein Drittel der gesamten Ausgaben aus, so bleiben für die Befriedigung des eigentlichen Luxusbedarfs 90 bzw. 420 Mill. Mk. zur Verfügung. Diesen Beträgen stehen gegenüber die Einkommen der Personen mit weniger als 100000 Mk. Einkommen; das waren

1892 5322,3 Mill. Mk.
1914 15423,0 „ „

Wollte man aber in den Ausgaben bei Einkommen unter 100000 Mk. noch Ausgaben für Luxusgüter vermuten, so setze man die Grenzen des Einkommens, bei dem nur der Grobbedarf befriedigt wird, tiefer an. Gehen wir ganz sicher und nehmen wir nur die Einkommen unter 6000 Mk., so bringen diese zum Verzehr

1892 3744,4 Mill. Mk.
1914 12821,9 „ „

die Einkommen unter 3000 Mk.:

1892 2912,0 Mill. Mk.
1914 10298,0 „ „

Demgegenüber verschwindet offensichtlich aller Luxusverzehr, selbst wenn man zu den oben berechneten Ziffern von

1892 90 Mill. Mk.
1914 420 „ „

Teile der Einkommen zwischen 30000 und 100000 Mk. zuzählen wollte, die eine Gesamtsumme von 451,6 bzw. 1257,0 Mill. Mk. ausmachten.

Die Zahl dieser wohlhabenden Leute, die zwischen 30000 und 100000 Mk. Einkommen hatten, betrug in den beiden Stichjahren 9039 und 24551.

Die Ziffern sind dem Statistischen Handbuch für den preußischen Staat Band II für 1892/93, dem Statistischen Jahrbuch für den preußischen Staat Band XII für 1914 entnommen, die Höhe der veranlagten Einkommen, die für 1914 nicht angegeben ist, ist errechnet.

Selbst in einem so „reichen" Lande wie den heutigen *Vereinigten Staaten von Amerika* ist der Anteil des Luxuskonsums nicht sehr viel größer. Die Einkommensverteilung im Jahre 1922 gewährt folgendes Bild:

Einkommensstufe	Gesamteinkommen (in Tausend Dollar)	Vom Hundert
unter 2000 $	4792118	19,3
2000— 5000 „	10740898	43,1
5000— 25000 „	5814283	23,4
25000—100000 „	2432208	9,8
100000—500000 „	793624	3,2
über 500000 „	298777	1,2
	24871908	100

United States Bureau of Internal Revenue Statistics of Income. 1922. pag. 8.

Zu berücksichtigen ist bei der Bewertung dieser Ziffern, insbesondere bei einem Vergleich mit den deutschen, daß die Kaufkraft des Geldes in Amerika jetzt im großen Ganzen $^1/_2$ bis $^3/_5$ der deutschen ist (Schätzungen von Koettgen und Hirsch aus neuerer Zeit), daß aber die Kaufkraft mit der Qualität der Güter rasch sinkt, das heißt, daß sie bei Luxusgütern

um ein Vielfaches geringer ist als in Europa. Siehe darüber meine Schrift: Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus? 1906.

Was die privaten Verzehrer oder genauer: die Käufer aller Einkommensstufen von heute kennzeichnet und was für die Art der Bedarfsgestaltung bzw. Bedarfsdeckung und für die Arten der bedurften Güter von erheblicher Bedeutung ist, ist folgender Umstand: Reiche wie Arme wie „Mittelständler" gehören in wachsendem Umfange der Gruppe der Städter und zwar der Großstädter und der Gruppe der Frauen an.

Es sind also je mehr und mehr großstädtische Frauen, die als „Letztkonsumenten" auf dem Markte auftreten. Welche Folgen diese Tatsache für die Bedarfsgestaltung hat, wird in den beiden nächsten Kapiteln zu untersuchen sein.

Halten wir nach andern Verzehrer- oder Käufergruppen Ausschau, so stoßen wir auf

2. die öffentlichen Körper, Behörden, Anstalten, wie Schulen u. dgl. Diese Abnehmer haben auch schon früher bestanden. Sowohl das Mittelalter wie die frühkapitalistische Zeit kannten sie. Aber ihre Bedeutung hat zweifellos zugenommen. Die Ziffern, die ich zum Belege der Ausdehnung des Bedarfs öffentlicher Körper bereits mitgeteilt habe (siehe oben S. 483ff. 486ff.), machten das ersichtlich. Ich werde dort, wo ich von der zunehmenden Kollektivierung des Bedarfs sprechen werde, noch weitere Zahlen beibringen, aus denen die wachsende Bedeutung dieser Verzehrergruppe zu entnehmen ist.

Aber der wichtigsten Gruppe der Träger oder Bildner des Bedarfs habe ich bisher noch keine Erwähnung getan. Das sind

3. die Unternehmer: Produzenten und Händler. Daß diese bestimmend in die Gestaltung des Bedarfs eingreifen, ist die wichtigste Neuerung, die diese während der hochkapitalistischen Epoche erfährt. Früher sind natürlich die Produzenten und Händler ebenfalls schon als Käufer aufgetreten. Aber sie handelten gleichsam nur als Abgesandte, Beauftragte der letzten Konsumenten: Umfang und Art des Bedarfs wurde von diesen bestimmt. Die Unternehmer sorgten nur dafür, daß er in sachgemäßer Weise gedeckt wurde. Für die frühkapitalistische Epoche habe ich nachzuweisen versucht, daß dieses die leitenden Grundsätze waren. (Siehe das 14. Kapitel des II. Bandes.)

Das ändert sich nun von Grund auf: nach drei Seiten hin, in drei Formen beginnt der Unternehmer Einfluß auf die Bedarfsgestaltung zu gewinnen und zwar

(a) durch seine spekulative Nachfrage, wie wir diejenige nennen wollten, die nach Produktionsmitteln stattfindet, wenn diese zur Erzeugung von Gütern bestimmt sind, von denen man nur annimmt, daß sie dereinst bedurft werden. Alle Ausweitung der Produktion, soweit sie nicht auf unmittelbare Anregung letzter Konsumenten beruht, beruht auf solcher spekulativen Grundlage und wir müssen uns klar sein, daß damit der Entscheid, was wir konsumieren sollen, in die Hand des Unternehmers gelegt wird. Die Spekulation kann sich auf die Menge der bedurften Güter beschränken; auch hier bedeutet sie einen erheblichen Eingriff in die Bedarfsgestaltung der letzten Konsumenten, deren Bedarfssystem auf diesem Wege offenbar in seinem Aufbau beeinflußt wird, wenn die Nachfrage auf einen Gegenstand hingelenkt und nach ihm gesteigert wird, der sonst in geringerem Umfange zum Verzehr gelangt wäre.

Die Spekulation kann sich aber auch auf die Art der bedurften Güter beziehen und dann berührt sich diese Form der Einflußnahme durch den Unternehmer mit einer zweiten,

(b) der Finanzierung neuer Erfindungen. Wir haben, als wir uns das Schicksal der Erfindungen im Zeitalter des Hochkapitalismus vergegenwärtigten, feststellen können, daß im wesentlichen nur solche Erfindungen zur Anerkennung und Durchführung gelangen, von denen sich der Geschäftsmann einen Erfolg, das heißt also einen Gewinn verspricht. Die Auslese unter den Erfindungen erfolgt also unter rein kapitalistischem Gesichtspunkte. Wenn dem aber so ist, so werden doch auch nur diejenigen Güter hergestellt, die die Billigung des Unternehmers finden und wir haben so zu essen, uns so zu kleiden, so zu reinigen, so unsere Wohnungen zu beleuchten, so unsere Reise zu gestalten, so unsere Vergnügungen einzurichten, wie es dem Unternehmer beliebt. Es ist gar nicht zu ermessen, in wie hohem Grade es dem Geschäftsmanne auf diesem Wege gelingt, den Güterbedarf der Menschheit, die in dem Bann der kapitalistischen Wirtschaft lebt, nach seinem Gutdünken zu gestalten.

Aber die Herrschgewalt des Unternehmers auf dem Gütermarkte hat damit ihr Ende noch nicht erreicht. Nicht nur bestimmt er in weitem Umfange, welche Art von Gütern wir bedürfen sollen: er schreibt uns immer mehr auch vor, in welcher Form wir sie bedürfen sollen. Das tut er

(c) durch seine unmittelbare Beeinflussung der Produktion und des Absatzes, die er aus irgendwelchen Rentabilitätsinteressen

in einer bestimmten Weise gestaltet, so daß Güter einer ganz bestimmten Prägung zum Verkauf gelangen. Diese hat dann der Kunde zu kaufen, bei Gefahr, seinen Bedarf überhaupt nicht befriedigen zu können. Die Suggestionskonkurrenz ist das Mittel, das der Unternehmer anwendet, die ihm (nicht dem Kunden) genehmen Güter abzusetzen.

Wir werden bei der Darstellung der heute üblichen Art der Bedarfsbefriedigung sowie bei der Aufzählung der Arten der heute nachgefragten Güter öfters Gelegenheit haben, den bestimmenden Einfluß des Unternehmers auf die Bedarfsgestaltung nachzuweisen.

Achtunddreifsigstes Kapitel

Die Art und Weise der Bedarfsbefriedigung

In diesem Kapitel will ich noch nicht berichten von den Veränderungen, die die Güter selbst während der hochkapitalistischen Periode erfahren haben. Will ich vielmehr nur auf einige Neugestaltungen in der Art, wie der Bedarf befriedigt wird, Neugestaltungen in den Modalitäten der Bedarfsgestaltung, hinweisen.

Als ein der hochkapitalistischen Epoche eigentümlicher Zug erscheint:

1. der häufigere Wechsel der Bedarfsgegenstände. Ihm begegnen wir bei der Versorgung mit Produktionsmitteln wie mit Konsumtionsgütern gleichermaßen. Und wir werden ihn aus den Bedingungen, unter denen in dieser Zeit die Bedarfsbefriedigung erfolgt, aus dem Drang und dem Zwang, dem der einzelne Bedürfende untersteht, ohne viel Mühe verstehen.

Dem Produzenten zwingt allein die revolutionäre Technik den häufigen Wechsel seiner Maschinen und Apparate auf; er muß, will er seinen Betrieb nicht veralten lassen, seine Arbeitsmittel den jeweils neuesten Erfindungen anzupassen bestrebt sein. Es hängt vom Reichtumsgrade der einzelnen Unternehmung und für das Ganze einer Volkswirtschaft vom gesellschaftlichen Reichtumsgrade ab, in welchem Schrittmaße der Unternehmer den stets neuen Anforderungen der Technik gerecht werden kann. Dadurch wird wohl ein Unterschied in der Zeitfolge des Wechsels begründet (die Vereinigten Staaten erneuern ihren Arbeitsmittelapparat häufiger als die europäischen Länder). Aber abgesehen von der Verschiedenheit des Schrittmaßes bleibt dieser Zug des beschleunigten Wechsels der Produktionsmittel im Gegensatz zu allen früheren Wirtschaftsepochen dem Zeitalter des Hochkapitalismus eigentümlich.

Auch der Käufer von Konsumgütern untersteht zum Teil diesem Zwange, der in der revolutionären Technik begründet ist. Freilich wird er zu der Erneuerung nicht durch irgendwelche Konkurrenzrücksicht genötigt. Aber er wird seine Gebrauchsgegenstände wechseln müssen,

wenn er den Vorteil der besseren Bedarfsbefriedigung genießen will, den ihm die neue Erfindung ermöglicht: er wird die Ölbeleuchtung durch die Petroleumbeleuchtung, diese durch die Gasbeleuchtung, diese durch das elektrische Licht ersetzen und wird noch von allen Vervollkommnungen einer bestimmten Beleuchtungstechnik Nutzen ziehen wollen, indem er jedesmal die vollkommensten Beleuchtungskörper sich anschafft. So ist es gekommen, daß unsere Generation im Verlaufe eines Menschenalters vielleicht zwanzig verschiedene Lampenformen nacheinander im Gebrauch gehabt hat, während unsere Eltern mit einer oder zwei Lampenformen auskamen. Und wie auf dem Gebiete der Beleuchtung, so geht es auf den meisten andern Gebieten des Güterbedarfs auch: immer wieder gibt es eine neue Form, die angeblich „praktischer" oder „schöner" oder beides ist, es mag sich um Schreibtische, um Waschtische, um Schränke, um Koffer, um Kochapparate, um Reinigungswerkzeuge oder was sonst immer handeln. Häufig ist der Übergang zu einer neuen Form gar nicht in das Belieben des Einzelnen gestellt; auch wenn er bei der alten Form bleiben wollte, so würde ihm die Ausbesserung eines schadhaften Gegenstandes oder die Beschaffung der notwendigen Ersatzteile und Hilfsstoffe die größten Schwierigkeiten bereiten; etwa die Dochte und das Öl zu bekommen, die zu einer Öllampe gehören, u. dgl.

Aber in den meisten Fällen will der moderne Mensch gar nicht bei dem alten Gegenstande verharren. In den meisten Fällen will er den Wechsel, freut er sich des Wechsels, unterstützt er also die von der Technik her nahegelegte Tendenz zur häufigen Erneuerung aus eigenem Willen. Jenes Verwachsen mit einem Gebrauchsgegenstande, wie es den früheren Geschlechtern eigen war, ist ihm fremd. Er richtet zur silbernen Hochzeit sein Haus neu ein, ohne durch irgendein Gefühl der Pietät behindert zu sein. Seine innere Ungebundenheit, seine Nervosität, seine Unrast lassen ihm den Wechsel seiner dinglichen Umgebung nicht als ein Ungemach, sondern eher als ein Mittel zur Steigerung seines Lebensgefühls erscheinen. Dazu kommt, daß die Menschen der neuen Zeit, in der die soziale Neuschichtung zu den täglichen Vorkommnissen gehört, viel häufiger auf eine andere Stufe der Lebenshaltung gehoben oder hinabgedrückt werden als früher. Daraus aber ergibt sich wiederum eine neue Gelegenheit, ja häufig ein neuer Zwang, die Güterwelt, in der sie leben, häufig in ihrer gesamten Zusammensetzung zu verändern; der Verarmte muß kostbare Besitztümer verkaufen, um sich Plunder dafür anzuschaffen; der neue Reiche

muß seine schmutzige Hülle, in der er bis dahin gelebt hatte, wegwerfen und sich neue Kleider, neue Möbel, neuen Schmuck kaufen.

Daß die Beschaffenheit der Güter selbst zum häufigen Wechsel Anlaß gibt, werden wir erkennen, wenn wir die Neugestaltung der Güterwelt selbst in unserer Zeit untersuchen werden.

Für den Kapitalismus ergab sich aus dieser Tendenz zum Wechsel wiederum ein reicher Segen. Denn sie weitete seinen Absatz aus und half den Kapitalumschlag beschleunigen, da anzunehmen ist, daß ein erheblicher Teil der Güter, an deren Stelle andere treten, ohne diese Ersetzung länger gedient hätte (man denke an Maschinen!). Wir werden es deshalb begreiflich finden, wenn wir beobachten, daß der Unternehmer alles aufbietet, um den Wechsel der Bedarfsgegenstände zu beschleunigen. Mittel dazu gibt es zahlreiche: Annahme alter Artikel im Tausch gegen neue, Anpreisung der neuen Artikel.

Das wirksamste Mittel aber, dessen sich der Unternehmer bedient, um diesen Zweck zu erreichen, ist die Mode.

Vom Wesen und Sinn der Mode habe ich im ersten Bande auf S. 743 ff. bereits ausführlich gesprochen. Ich habe dortselbst auch ihre Entstehung und Verbreitung bis zum Ende der frühkapitalistischen Epoche verfolgt. Hier gilt es, den dort fallen gelassenen Faden wieder aufzunehmen und bis zur Gegenwart fortzuspinnen. Was also ist es, das die Mode im Zeitalter des Hochkapitalismus kennzeichnet? Mir scheinen es vor allem drei Eigenarten zu sein, die der Mode der neueren Zeit, der „modernen Mode" anhaften und sie von der der früheren Jahrhunderte unterscheiden. Das ist

(a) ihre Verallgemeinerung und zwar in persönlicher, sachlicher und räumlicher Hinsicht.

In persönlicher Hinsicht: während es ehedem nur eine Oberschicht war, innerhalb deren sich die Launen der Mode austobten, erfaßt sie heute immer breitere Kreise der Bevölkerung; noch im 18. Jahrhundert war der rasche Modewechsel im wesentlichen auf die kleine Oberschicht der „Gesellschaft" beschränkt, auch das bessere Bürgertum war davon unabhängig; die Bäuerin noch des frühen 19. Jahrhunderts trug ihre „Tracht", die Proletarierfrau unserer Zeit trägt sich „modern".

In sachlicher Hinsicht: die Zahl der Güterarten, auf die sich die Mode erstreckt, wird immer größer. Erst in neuer Zeit sind recht eigentlich der Mode unterworfen nur von Bekleidungsgegenständen: Wäsche, Krawatten, Hüte, Stiefel, Regenschirme; und von der Bekleidung

dehnt sich die Herrschaft der Mode auf immer weitere Bereiche aus; erst im letzten Menschenalter sind die Möbel, und was sonst zur Hauseinrichtung gehört, einbezogen usw.

In räumlicher Hinsicht: während in der Renaissancezeit, trotz des beginnenden Einflusses Frankreichs, die Verschiedenheit der Mode selbst in den einzelnen Städten Italiens noch fortdauerte, wie uns Jakob Burckhardt berichtet, und sich doch bis tief ins 19. Jahrhundert hinein immerhin eine gewisse lokale oder wenigstens nationale Eigenart der Mode wahrnehmen läßt, ist es ein Kennzeichen der neuen Zeit, daß mit der Ausdehnungskraft gasförmiger Körper sich jede Mode binnen kurzem über den Bereich der gesamten zivilisierten Welt verbreitet. Von der Kleidung, namentlich der Damenkleidung (als es noch eine Dame gab) gilt das wortwörtlich: keine Schleife, kein Knopf, kein Besatz ist an dem Kleide einer Amerikanerin oder Französin oder Russin verschieden. Die Frauenkleidung und größtenteils auch die Herrenkleidung ist „Uniform" der „zivilisierten" Menschheit geworden.

Eine andere Eigenart der neueren Mode ist

(b) die Beschleunigung des Schrittmaßes im Modewechsel.

Wir vernehmen zwar von einem häufigen Modewechsel, selbst einem mehrfachen in einem Jahre, schon in früher Zeit (Belege siehe Band I Seite 745f.). Aber wir dürfen annehmen, daß das Ausnahmen waren oder sagen wir lieber Übertreibungen, die sich die Sittenprediger ihrer Zeit zuschulden kommen ließen, denn sie sind die Quellen, aus denen wir diese Erkenntnis schöpfen. Wenn wir dagegen objektive Zeugnisse sprechen lassen, so bekommen wir doch den Eindruck, daß selbst die Frauenkleidermode, die ja der empfindlichste Punkt im Reich der Mode ist, sich während einer längeren Zeit, vielleicht während einiger Jahre annähernd gleich blieb. Solche unparteiischen Zeugen sind z. B. die Bildnisse oder Genrebilder einer Zeit. Es gibt doch immerhin ein Zeitalter oder eine Zeit des Velasquez oder Watteaus oder Gainsboroughs, während welcher die dargestellten Personen sich so ziemlich gleich gekleidet haben, während innerhalb des Lebenswerkes eines modernen Künstlers die allerverschiedenartigsten Kleidermoden sich drängen. Es ist heute kein seltener Fall mehr, daß die Kleidermode in einer und derselben Saison vier bis fünfmal wechselt. Und häufig so wechselt, daß sie von einem Extrem ins andere fällt: kurz—lang, weit—eng, schlicht—überladen, oben nackt—unten nackt, angeklebt—ausgebauscht usf. Und was das Seltsame des Schauspiels steigert:

so lange eine Mode dauert, herrscht sie unumschränkt, gibt es nicht die geringste Abweichung, ist sie pedantisch streng. Es ist also nicht etwa ein ewiger Fluß, den die Modeentwicklung darstellt, sondern — bildmäßig — eine Treppe mit immer niedrigeren Stufen, auf der aber von Absatz zu Absatz völlige Gradheit, Gleichförmigkeit herrscht. Auf diese moderne Mode paßt das lustige Wort Vischers, das ich hier noch mitteilen will:

„Wie ein unartiges Kind, das keine Ruhe gibt, so treibt es die Mode, sie tut's nicht anders, sie muß zupfen, rücken, umschieben, strecken, kürzen, einstrupfen, nesteln, krabbeln, zausen, strudeln, blähen, quirlen, schwänzeln, wedeln, kräuseln, aufbauschen, kurz, sie ist ganz des Teufels, jeder Zoll ein Affe, aber just auch darin wieder steif und tyrannisch phantasielos gleichmacherisch, wie nur irgendeine gefrorene Oberhofmeisterin spanischer Observanz; sie schreibt mit eisiger Ruhe die absolute Unruhe vor, sie ist wilde Hummel und mürrische Tante, ausgelassener Backfischrudel und Institutsvorsteherin, Pedantin und Arlekina in einem Atem." (Fr. Th. Vischer, Mode und Zynismus 3. Aufl. 1888. Seite 52.)

Aber während die beiden bisher angeführten Merkmale der modernen Mode doch im Grunde nur Gradunterschiede gegen früher darstellen, ist nun das letzte Merkmal ein solches, das die Mode im Zeitalter des Hochkapitalismus scharf und grundsätzlich von allen früheren Moden unterscheidet; das ist

(c) ihre Unterwerfung unter die Botmäßigkeit des kapitalistischen Unternehmers.

Hier also ist der erste Fall, in dem sich der Einfluß des Geschäftsmannes auf unsere Bedarfsgestaltung und zwar in sehr entschiedener Weise äußert. Aus dieser Abhängigkeit des „Kunden" vom Produzenten oder Händler erklären sich auch alle Eigenarten, die sonst die heutige Mode aufweist und von denen ich im Vorstehenden zwei aufgezählt habe.

Noch am Ende des frühkapitalistischen Zeitalters sahen wir den Konsumenten durchaus als den Bildner wie aller Bedarfsgestaltung so auch der Mode. Erst im Laufe des 19. Jahrhunderts verliert er die Herrschaft und der Produzent oder der Händler tritt an seine Stelle.

Ich habe in der ersten Auflage (im 17. Kapitel des II. Bandes) an dem Beispiele der Damen- und Herrenkleidermode gezeigt, auf welche Weise sie heutzutage „kreiert" wird. Es ist das „Genie" des großen

Pariser Schneiders oder die sachkundige Routine der Musterzeichner oder der gewichtige Beschluß einer Branchenvertretung: der Vereinigten Strohhutmacher oder des Verbandes der Bänder-Litzen-Kordelfabrikanten oder des Kartells der Samtwebereien, die selbstherrisch bestimmen, was in der nächsten Saison der europäisch-amerikanische Mensch an Güterbedarf zu haben hat. Nicht den geringsten Einfluß übt dieser europäisch-amerikanische Mensch auf die Gestaltung seiner Güterwelt aus, soweit sie dem Einfluß der Mode unterworfen ist. Selbst die ganz wenigen großen Modedamen oder Modeherren (wie Eduard VII. und in sehr viel geringerem Maße sein Sohn und Enkel), die die Mode zu bestimmen scheinen, weil sie das zuerst tragen, was später die Millionen tragen, sind doch nur Puppen in der Hand der Geschäftsleute, denen sie dazu dienen, ihre „Dessins" zu „lancieren".

Die Erfolglosigkeit der Bemühungen eigensinniger und künstlerisch begabter Frauen, sich aus der Umklammerung einer ihnen von Gewinn erstrebenden Unternehmern aufgedrungenen Mode zu befreien, wie sie namentlich in Deutschland gemacht worden sind, als man das „Eigenkleid" propagierte, zeugen von der Festigkeit der Herrschaft, die die großen Schneider und ihre Trabanten und Helfershelfer ausüben. Wie weibliche Don Quichottes laufen die paar Unentwegten mit ihren ausgeklügelten Absonderlichkeiten in der „großen" Welt herum und nur auf der Stufe der Turnlehrerin oder Sozialpolitikerin hat der viel gepriesene „Hänger" sich einbürgern können und wirkt hier wie das Zeugnis von der Niederlage im Befreiungskampfe gegen die allmächtige Mode.

Die hier vertretene Ansicht, daß der Geschäftsmann und nicht der Verzehrer die Mode macht, ist von verschiedenen Seiten bekämpft worden, neuerdings wieder mit besonderer Heftigkeit von dem holländischen Soziologen Steinmetz.

Ich frage den verehrten Gegner: wenn er einen Einfluß des Publikums auf die Gestaltung der Mode, insonderheit der Kleidermode, annimmt: an welcher Stelle des Gestehungsvorganges sollte er sich geltend machen? Man könnte allenfalls an den Kreis der intimen Freundinnen des Pariser Grand Couturier denken, wo sich Konsumenten-Eigenmacht hervorwagt, also daß etwa die Freundin Poirets diesen bei seinen Schöpfungen „inspiriert". Mag sein, daß hier und da die Laune einer kapriziösen Pariser Frau dem Modeschöpfer eine „Eingebung" verschafft. Groß wird die Einflußnahme bei der Selbständigkeit und Eigenwilligkeit dieser Herren nicht sein.

Bliebe also — da ein unmittelbar schöpferischer Einfluß des Konsumenten auf die Gestaltung der Mode aus rein äußerlichen, betriebstechnischen Gründen nicht möglich ist — das Vetorecht des Trägers, nötigenfalls seine

passive Resistenz. Lehnt die Weiblichkeit zuweilen eine ihr oktroyierte Mode ab? Ich wüßte nur einen Fall zu nennen, und der ist auch noch nicht endgültig entschieden: das ist der Hosenrock. Im übrigen aber beugt sich Männlein und Weiblein, soweit sie der Modeherrschaft unterstehen (natürlich sind ein alter Professor und eine Institutsvorsteherin „selbstherrlich" in der Gestaltung ihrer Kleidung), wenn auch mit knirschenden Zähnen, unter das oft genug drückende Modejoch. Ich empfehle Herrn Kollegen Steinmetz dringend, gelegentlich eine junge, elegante Frau auf ihren Einkäufen in einem Modeatelier zu begleiten, um zu verstehen, wer heute die Mode macht.

Die Dame tritt — beispielshalber — mit einem Hut ein, den sie vor vier Wochen an derselben Stelle gekauft hat. Sage: niedrige Tockenform, ihrem Gesicht sehr gemäß. Der Verkäufer mit einem halb vorwurfsvollen, halb spöttischen Blick, während sie ihr Kleid anprobiert: „Gnädige Frau werden sich auch einen neuen Hut aussuchen müssen: wir haben wundervolle Modelle soeben hereinbekommen." Die Kundin: „Ja, aber mein Hut ist ja ganz neu und steht mir so gut." Der Verkäufer: „Aber gnädige Frau werden nicht auffallen wollen. Die niedrige Form trägt heute ‚niemand' mehr." Ihr ein neues Modell reichend, eine riesige Tiara mit Eselsohren: „Wenn gnädige Frau einmal probieren möchten." Die Kundin: „Dies Scheusal, wo mein Hüterl mich so gut kleidet, nie!" Setzt das Modell auf und beschaut sich im Spiegel: „Gräulich, wie eine Vogelscheuche seh ich aus." Der Verkäufer: „Der Hut kleidet gnädige Frau ganz vorzüglich," und seine letzte Karte ausspielend: „gnädige Frau sehen viel jünger darin aus." Die Kundin bleibt zwar dabei: „Der Hut sei scheußlich, stünde ihr gar nicht und koste sündhaft viel Geld." Innerlich ist sie bereits umgestimmt: 1. weil es mal wieder was Neues ist, das eben aus Paris angekommen war; 2. weil sie doch gern ein paar Jahre jünger aussehen und 3. weil sie um keinen Preis der Welt unter ihren Freundinnen „auffallen" möchte als eine, die eine Mode von gestern zu tragen sich einfallen lassen könnte. Sie verläßt den Laden mit dem Neubau, den ihr durch das Zwischenglied eines Berliner Verkäufers eine Pariser Modistin völlig gegen ihren Willen (und noch viel mehr gegen den Willen ihres Begleiters) auf den Kopf gestülpt hat. Und so geht es mit allen Dingen, Kollege Steinmetz, glauben Sie mir.

Daß auch der Modeschöpfer an gewisse „Gesetze" gebunden ist, die in dem Wesen der Mode mitgegeben sind, versteht sich von selbst. Ich wüßte allerdings nur ein Gesetz anzugeben, das bisher streng innegehalten wurde: die Frauenmode muß sexuell aufreizend sein. Das sucht sie zu sein, indem sie irgendeinen Körperteil der Frau entweder entblößt oder „heraustreibt". Geschichte der Mode heißt im wesentlichen: Wechsel des zur Schau gestellten Körperteils der Frau. Jetzt sind's die Unterschenkel und der Rücken, früher waren's einmal die Oberschenkel oder die Brüste oder der Hals oder der Leib oder die Hüften (Krinoline!) oder das Hinterteil (Cul de Paris) usw. Es könnte sein, daß der Tapissier de femme an dieses Gesetz gebunden ist und daß eine Nonnentracht ebenso „abgelehnt" würde wie der Hosenrock. Es käme auf den Versuch an. Bisher haben die

Modeschöpfer stillschweigend, wie auf Grund gemeinsamer Verständigung, einen bestimmten Geist als den herrschenden anerkannt und in ihm ihre Werke geschaffen: den Geist der Weltlichkeit und Frivolität. Sittlichkeitsapostel oder Schönheitsfanatiker sind unter ihnen bisher nicht aufgetreten. Ich halte es aber bei der Veranlagung unserer Frauen nicht für ausgeschlossen, daß sie sich gelegentlich auch einmal „anständig" oder „schön" anziehen würden, wenn es die Pariser Diktatoren so wollten. Schon weil es mal etwas anderes wäre. Wirklich: ich sehe nicht, wo etwas wie „Eigenwilligkeit" des Verzehrers bei der Schaffung der Mode heute zutage träte.

Um dieses Bestreben des Unternehmers, sich die Mode untertan zu machen, zu verstehen, brauchen wir uns nur der Bedingungen zu erinnern, unter denen die kapitalistische Welt steht.

Der Unternehmer, mag er Produzent, mag er Händler sein, ist durch die Konkurrenz gezwungen, seiner Kundschaft stets das neueste vorzulegen, bei Gefahr ihres Verlustes. Wenn ein halb Dutzend Großkonfektionäre um den Absatz bei einem kleinstädtischen Kleiderhändler sich bemühen, so ist es ganz ausgeschlossen, daß sie sämtlich nicht mindestens auf der Höhe der neuesten Mode sind; die Tuchfabrik, die einem großstädtischen Schneider auch nur ein um wenige Monate älteres Dessin schicken, die Baumwollenfabrik, die dem Modewarenbazar nicht die letzte Neuheit anbieten würde, schiede von vornherein aus dem Wettbewerbe aus. Daher das weitverbreitete Streben des Unternehmers, mindestens auf dem Laufenden zu bleiben, sich stets in den Besitz der neuesten Musterkollektionen, der neuesten Vorlageblätter zu setzen. Hier liegt die Erklärung vor allem auch für die Verallgemeinerung der Mode. Und sofern es einer ganzen Kategorie von Geschäften darauf ankommen muß, das obige „Mindestens" zu überbieten, durch reizvolle Neuheiten den Kunden überhaupt zum Kauf und zwar zum Kauf bei ihnen zu veranlassen, erzeugt die kapitalistische Konkurrenz die zweite Tendenz der modernen Mode: die Tendenz zum raschen Wechsel.

Überall aber, wo wir den Produzenten selbst am Werke sehen, um durch eigene „Weiterbildung" Neues zu schaffen, wo der Konfektionär oder Textilwarenfabrikant eigene Dessinateure unterhält, gar aber erst bei den Geschäften, die nur dadurch bestehen, daß sie andern Neuheiten liefern: überall dort wird ein Herd für ein wahres Neuerungsfieber geschaffen. Man saugt sich das Blut aus den Nägeln, martert das Hirn, wie es denn möglich zu machen sei, immer wieder und wieder etwas "Neues" — und darauf kommt es im wesentlichen an — auf den Markt zu werfen.

Damit nun aber dieses immer heftigere Konkurrenzbestreben der Unternehmer untereinander auch wirklich immer die Wirkung des Modewechsels habe, müssen noch einige andere Bedingungen in der sozialen Umwelt erfüllt sein, so wie es heute der Fall ist. An sich wäre es ja möglich, daß ein Konkurrent dem andern durch größere Güte oder Billigkeit einer nach Form und Stoff unveränderten Ware zuvorzukommen suchte. Warum durch den Wechsel der Mode? Zunächst wohl deshalb, weil hierdurch noch am ehesten ein fiktiver Vorsprung erzeugt wird, wo ein wirklicher nicht möglich ist. Es ist immerhin noch leichter, eine Sache anders, als sie besser oder billiger herzustellen. Dann kommt die Erwägung hinzu, daß die Kaufneigung vergrößert wird, wenn das neue Angebot kleine Abweichungen gegenüber dem früheren enthält; ein Gegenstand wird erneuert, weil er nicht mehr „modern" ist, trotzdem er noch längst nicht abgenutzt ist: (die „Meinungskonsumtion" Storchs). Endlich wird damit der bereits gekennzeichneten Stimmung der Menschen unserer Zeit Rechnung getragen, die dank ihrer inneren Unrast auch eine gesteigerte Freude am Wechsel haben.

Wir werden in einem andern Zusammenhange noch feststellen können, daß die Mode in dem Organismus der kapitalistischen Wirtschaft noch eine zweite Funktion hat: die der Vereinheitlichung des Bedarfs. Hier war zunächst einmal ihre Bedeutung als treibende Kraft für den häufigen Wechsel der Bedarfsgegenstände aufzuweisen. Schon hier wird ersichtlich, daß die Mode ein unentbehrliches Glied gerade auch in der hochkapitalistischen Wirtschaft bildet. Und es war gewiß ein Fehlurteil, das Marx fällte, als er — unter Berufung auf eine Schrift John Bellers aus dem Jahre 1699! — schrieb, daß „die Flatterlaunen der Mode" dem System der großen Industrie nicht angemessen seien. Wir dürfen eben nicht vergessen, daß zu allen Zeiten, auch unter der Herrschaft des Systems der großen Industrie, die Erzeugung der letzten Gebrauchsgüter doch den größten Teil der gesellschaftlichen Produktionskraft in Anspruch nimmt und daß die Bedarfsgestaltung, soweit diese letzten Gebrauchsgüter in Frage kommen, den Entschließungen der schwachsinnigen Masse und zumeist der schwachsinnigen Frauenwelt überlassen bleibt. Da nun in der kapitalistischen Wirtschaft die einzig Verständigen, will sagen die einzig rationalistisch ihr Handeln Begründenden inmitten einer völlig kopflosen und willenlosen Menge die Unternehmer sind und da ihnen das Mittel der Modesuggestion außerordentlich nützliche Dienste leistet bei Verfolgung

ihrer klaren Ziele, warum erstaunen, daß wir dieses Mittel heute in weiterem Umfange und in wirksamerer Weise angewandt finden denn je?

Konnten wir bisher als den eigentümlichen Zug in der Art der Bedarfsbefriedigung in unserer Zeit die Abkürzung der Erneuerungsperiode der Güter feststellen, so lernen wir jetzt als eine Eigenart dieser Bedarfsbefriedigung

2. die Beschleunigung und damit Abkürzung des einzelnen Befriedigungsaktes kennen.

Die Tatsachen sind bekannt. Wir legen eine Wegstrecke im sechsten oder zehnten oder zwanzigsten Teil der Zeit zurück, die man früher brauchte; Goethe saß drei Stunden bei Tisch, der amerikanische Clerk ißt in zehn Minuten; eine lange Pfeife zu rauchen dauert eine Stunde, eine Zigarette fünf Minuten usw. Die Folge dieser Beschleunigung ist die, daß in derselben Zeitspanne mehr Bedürfnisse oder öfters dasselbe Bedürfnis befriedigt werden können (ich fingiere, daß die in mehr oder weniger Zeit erfolgende Bedarfsbefriedigung der Art nach gleich bleibt). Es findet eine Intensivisierung der Bedarfsbefriedigung statt. Damit aber die Bedarfsbefriedigung rascher sich vollziehen kann, müssen Produktion und Transport dieselbe Beschleunigung erfahren. Am deutlichsten tritt dieser Zusammenhang in die Erscheinung, wo es sich um die Intensivisierung der Bedarfsbefriedigung durch Beschleunigung der Transportleistung handelt; die „Dame" auf Motorrad kann in derselben Zeitspanne eine Tennispartie, einen Tee und einen Vortrag erledigen, in der sie früher vielleicht gerade Zeit zu einem Rendezvous gehabt hätte.

Aber auch die Beschleunigung der Produktion läßt ihre Einwirkung auf die Bedarfsgestaltung verspüren; der Untergrundbahnhäftling frißt vielmal soviel Nachrichtenstoff in sich hinein, weil die Rotationspressen vielmal soviel Futter binnen vierundzwanzig Stunden liefern, als der Plattendruck vermöchte.

Nun entsteht aber ein Bedarf nicht nur an Konsumgütern, sondern ebenso an Produktionsmitteln. Wo also aus irgendwelchem Grunde der Erzeugungshergang beschleunigt wird, wird auch der Verbrauchshergang, soweit Produktionsmittel in Frage kommen, beschleunigt. Beschleunigung der Produktion bedeutet also immer auch Intensivisierung der Bedarfsbefriedigung. Das tritt wiederum besonders deutlich zutage bei der Errichtung von Bauten, vielleicht, weil sie sich vor aller Augen sichtbar abspielt. Welche Hast beim Wiederaufbau zerstörter Städte (wenn es sich nicht gerade um Nordfrankreich handelt,

das einen a-typischen Fall darstellt), beim Bau von Bahnhöfen, Bahnen, Kanälen, bei der Errichtung von Fabriken!

Das Woolworth-Building — ein Haus von 236 m Höhe (Kölner Domtürme 156 m) mit 55 Stockwerken, das 7—8000 Menschen in Bureaus unterbringt, — ist erbaut vom 20. Juli 1911 bis Ende Januar 1913, also in 18 Monaten. Hanns Günther in Taten der Technik, 1, 214/15.

Die Gründe dieser Beschleunigungstendenz auf dem Gebiete der Bedarfsbefriedigung sind von mir schon aufgedeckt worden, als ich den Sinn für Schnelligkeit als einen allgemeinen Zug des modernen Wirtschaftsgeistes nachwies: siehe oben Seite 23f. 34f. Denn die Bedarfsbefriedigung bildet nur einen Teil der gesamten Wirtschaftsführung. Wir stellten dort fest, daß es erstens ein sich überallhin verbreitendes Gefühl für den Wert der Zeit sei, was den heutigen Menschen zur Schnelligkeit treibt; die Zeit ist ihm ein kostbares Gut. Deshalb „hat er keine Zeit". Goethe hatte „Zeit", drei Stunden bei Tisch zu sitzen, der Clerk in New York nicht, weil er besseres zu tun hat als zu tafeln. Zweitens treibt das kapitalistische Interesse unmittelbar zur Hast; die Beschleunigung des Verbrauchsaktes bedeutet eine Beschleunigung des Kapitalumschlages, diese eine Profitsteigerung. Drittens wird das Schrittmaß dem Einzelnen durch den Gang des Mechanismus abgezwungen, in den er eingeordnet ist; will ich die Schnellbahn benutzen, darf ich beim Aus- und Einsteigen ein bestimmtes Zeitmaß nicht überschreiten.

Immer aber — und das ist die Hauptsache — bedeutet auch dieser Zug der Entwicklung in der Art und Weise unserer Bedarfsbefriedigung einen Segen für den Kapitalismus; er weitet dessen Betätigungsfeld aus.

Ebenfalls den kapitalistischen Interessen fördersam, wenn auch die Förderung teilweise auf Umwegen erfolgt, ist die letzte Eigenart, die die Bedarfsgestaltung während der hochkapitalistischen Periode immer mehr annimmt, nämlich

3. die Kollektivisierung der Bedarfsbefriedigung, das heißt also die fortschreitende Tendenz, den Bedarf „collective" zu decken, worüber ich in der theoretischen Übersicht schon einige Beispiele beigebracht habe (siehe oben Seite 525). Es wäre nun hier unsere Aufgabe, die zunehmende Kollektivisierung im Zeitalter des Hochkapitalismus ziffernmäßig nachzuweisen. Leider gestattet die Statistik die Lösung dieser Aufgabe nur in recht unvollkommener Weise. Immerhin lassen sich einige Belege beibringen, die vertretungsweise hier Platz finden mögen. Die Kollektivisierung der Bedarfsgestaltung läßt sich auf fast

allen Gebieten verfolgen. Ich greife die sechs wichtigsten heraus: Bildungswesen, Gesundheitspflege, Vergnügungswesen, Beherbergung und Erquickung, Hauseinrichtungen, Verkehrsmittel.

(a) *Bildungsmittel:* Zunahme der öffentlichen Schulen, Bibliotheken, Museen.

Die Zahl der auf diesem Felde Erwerbstätigen betrug in *Deutschland:*

1882	186513
1895	243165
1907	317988

Stat. d. D. Reiches 211, 48*

(b) *Gesundheitspflege und Krankendienst:* Zunahme der Kranken-, Irren-, Siechenhäuser. Die den obigen unter (a) mitgeteilten entsprechenden Ziffern sind:

1882	80523
1895	136163
1907	231759

ebenda.

In *Deutschland* gab es:

	öffentliche Krankenhäuser	private Krankenhäuser
1877 . . .	1506	316
1901 . . .	2076	—
1910 . . .	2254	1697

Auf 10000 Einwohner entfielen Betten in Krankenhäusern (öffentliche Anstalten und Privatanstalten zusammen):

1877	24,5
1882	28,6
1891	37,9
1900	46,4
1910	62,8

Veröffentlichungen des Reichsgesundheitsamts, mitgeteilt im Stat. Jahrb. f. das Deutsche Reich.

Desgleichen in *Österreich:*

1848	7,1
1870	11,8
1900	17,94.

Friedr. Prinzing, Handbuch der medizinischen Statistik (1906) 543.

(c) *Vergnügungsstätten:* Zunahme der Theater, Konzerte, Kinos.

In diesen Gewerben waren in Deutschland beschäftigt Erwerbstätige:

1882	64522
1895	82741
1907	119585.

Quelle: siehe bei (a).

(d) *Beherbergung und Erquickung:* Zunahme der Restaurants, Hotels, Boarding-Häuser.

Die Statistik weist für *Deutschland* folgenden Bestand an Erwerbstätigen in der Gast- und Schankwirtschaft auf:

1882 422458
1895 700919
1907 . . . . . 939306.

Quelle: siehe bei (a).

Einen genauen Bericht besitzen wir über die Entwicklung der Hotelindustrie in der *Schweiz*. Danach hatte die Gesellschaft schweizerischer Gastwirte

1882 . . . . . 169 Mitglieder mit 13668 Zimmern
1905 . . . . . 1090 „ „ 91654 „

während die Gesamtzahl der Betten in schweizerischen Hotels in diesem Jahre 124000 betrug.

Die Durchschnittszahl der Betten in einem Hotel war:

1894 52
1905 . . . . . 64.

Die Zahl der Angestellten im Gastwirtsgewerbe bezifferte sich auf

1880 16022
1894 23997
1905 . . . . . 33480.

Die Höhe der in der Hotelindustrie angelegten Kapitalien betrug:

1880 . . . . . 319500000 Franks
1894 . . . . . 518927000 „
1905 . . . . . 777507000 „

Bericht des französischen Konsuls in Basel im „Économiste européen", mitgeteilt in der „Schweizerischen Zeitschrift für kaufmännisches Bildungswesen", 2. Jahrg., S. 29f.

(e) *Hauseinrichtung:* Zunahme der kollektiven Versorgung mit Wasser, Gas, Elektrizität.

Vor dem Kriege nahm man an, daß die Bevölkerung *Deutschlands* ihren Beleuchtungsbedarf wie folgt befriedigte:

Gas 63,7%
Elektrizität 22,0%
Petroleum . . . . . 14,3%.

Berechnung des Oberingenieurs Othmer bei Walter Le Coutre in den Schr. f. VfSP. 142. III, 12.

Danach würde also die kollektive Bedarfsbefriedigung schon damals die bei weitem verbreitetste Form (85,7%) gewesen sein.

(f) *Verkehrsmittel:* Zunahme der Eisenbahnen, Straßenbahnen, Dampfschiffe; aber auch der Leistungen der Post, Telegraphie und Telephonie.

Hierfür habe ich bereits in anderem Zusammenhange ein reichhaltiges Beweismaterial beigebracht (siehe oben Seite 282ff., unten Seite 652ff.).

Ich will noch die Ziffern nachtragen, die die Zahl der in den Verkehrsgewerben, soweit sie hier in Betracht kommen, beschäftigten Erwerbstätigen für *Deutschland* angeben.

Das waren im Post- und Telegraphenbetrieb sowie Eisenbahnbetrieb mit Ausnahme des Straßenbahnbetriebes:

1882	247275
1895	402059
1907	683496.

Im Straßenbahnbetrieb wurden Berufszugehörige gezählt:

1895	48061
1907	132917.

Quelle: wie zu (a).

Ich habe überall von „Zunahme" gesprochen; das bedeutet natürlich „progressive" Zunahme, das heißt Zunahme in einem rascheren Verhältnis als die Bevölkerung in diesem Zeitraum anwuchs. Wir sehen, daß die Zahl der Erwerbstätigen in den angeführten Gewerben in Deutschland von 1882—1907 sich mindestens verdoppelt, in einzelnen Fällen verdrei- und vervierfacht hat. Demgegenüber betrug die Einwohnerzahl des deutschen Reichs

	Millionen
1882	45,7
1895	52,0
1907	62,0.

Die Bedeutung dieser Entwicklung zur kollektiven Bedarfsbefriedigung für den Kapitalismus liegt teilweise in der unmittelbaren Förderung, die er durch sie erfährt, sofern sich ihm neue Betätigungsfelder öffnen; die kollektive Bedarfsbefriedigung erheischt immer einen größeren Betrieb als die individuale und eignet sich deshalb für die kapitalistische Organisation besser als diese. Freilich ist deren Betätigung auf dem neu erschlossenen Gebiete dadurch eingeschränkt worden, daß die kollektive Bedarfsbefriedigung zu einem nicht unbeträchtlichen Teile von öffentlichen Körpern ausgeübt wird. Für manche Länder (wie Deutschland) mag das ins Gewicht fallen; in anderen Ländern (wie den Vereinigten Staaten) hat die öffentliche Unternehmung dem Kapitalismus auf dem Gebiete der kollektiven Bedarfsbefriedigung nur geringen Abbruch getan.

Immer aber bleibt die gekennzeichnete Entwicklung von größter Bedeutung für den Kapitalismus dadurch, daß sie einen entscheidenden Einfluß auf die Artbeschaffenheit der Güter in einer Richtung ausgeübt hat, in der eine beträchtliche Förderung der kapitalistischen Interessen erfolgt ist. Diese Zusammenhänge sollen im folgenden Kapitel aufgedeckt werden.

Neununddreifsigstes Kapitel

Die Artbeschaffenheit der Güter

Während der hochkapitalistischen Periode ändert sich natürlich die Artbeschaffenheit der bedurften Güter grundsätzlich nicht, so viele nicht bedurfte einzelne Güter nun auch nicht mehr nachgefragt und so viele neue Einzelgüter nun auch bedurft werden. Aber die ökonomische Art dieser Güter, die verschwinden und neu auftauchen, bleibt dieselbe; der Spinnrocken und die Nähmaschine sind beides Arbeitsmittel und Hirse und Kokain beides Genußmittel. Auch die Unterarten bleiben dieselben; zu allen Zeiten sind grobe und feine, leichte und schwere, gleichförmige und ungleichförmige Güter bedurft. Aber was sich im Laufe der Zeit ändert, das ist die Bedeutung der einzelnen Art oder Unterart und das Mengenverhältnis, in dem die verschiedenen Arten und Unterarten zueinander stehen. Da können sich in der Tat Verschiebungen ergeben, die das ganze Bild des Güterbedarfs von Grund auf umgestalten.

Solche Verschiebungen in dem Verhältnis der einzelnen Güterarten und -unterarten untereinander haben sich nun auch während unserer Wirtschaftsperiode vollzogen, und zwar in recht beträchtlichem Umfange. Und diesen Verschiebungen wollen wir im Folgenden unser Augenmerk zuwenden.

Was das Zeitalter des Hochkapitalismus kennzeichnet, ist folgendes:

1. der zunehmende Bedarf an Arbeitsmitteln, das heißt also an Gütern, die zur Erzeugung anderer Güter dienen, mit Ausnahme der Roh- und Hilfsstoffe (die selbst im Verhältnis zur wachsenden Menge der Güter zunehmen und in unserer Zeit, wie wir noch sehen werden, sogar in verhältnismäßig geringerem Umfange bedurft werden). (Zunahme bedeutet auch im folgenden immer verhältnismäßige Zunahme, verhältnismäßig zur Gesamtmenge der Güter.)

Dieser zunehmende Bedarf an Arbeitsmitteln, der sich etwa aus der raschen Vermehrung der in den anorganischen Industrien beschäftigten Personen (siehe oben Seite 267f.) ersehen läßt, erklärt sich einerseits aus der uns bekannten Mobilisierung der Güterwelt, wodurch ein ungeheuerer Bedarf an Verkehrsmitteln (Eisenbahnen, Dampf-

schiffe!) entstanden ist; andererseits aus der uns ebenfalls bekannten Vervollkommnung des Produktionsprozesses, der, wie wir wissen, immer mehr „auf Umwegen" erfolgt, eine Wirkung der modernen Technik (siehe oben Seite 123). Dieser „Umweg" bedeutet, daß große „Anlagen" gemacht werden, ein großes Maschinen- und Apparatesystem geschaffen wird, das „fixe Kapital" an Umfang verhältnismäßig wächst; je tiefer die Produktionsstufe, desto größer der Anteil des fixen Kapitals am Gesamtkapital; er steigt (Verhältnis zum Arbeitslohn) auf 10 : 1 im Steinkohlenbergbau, 12 : 1 in der Bleiraffinerie usw.

Zu diesen in der modernen Technik gelegenen Gründen der Zunahme des Bedarfs an Arbeitsmitteln kommt noch ein besonderer Grund, der aus einer anderen Bedarfsverschiebung folgt, das ist

2. der zunehmende Bedarf an Grobwaren.

Grobwaren, das heißt minderwertige Güter, Massenbedarfsartikel, bedürfen nämlich zu ihrer Erzeugung eines verhältnismäßig größeren Aufwandes von Arbeitsmitteln als hochwertige Feinwaren. Aus dem sehr naheliegenden Grunde, weil ihre Herstellung mehr auf maschinellem Wege unter Ausschaltung der Handarbeit erfolgt.

Nach dem amerikanischen Zensus ergibt sich (1905) das fixe Kapital zu den Arbeitslöhnen in einer Reihe von Luxusartikelindustrien einerseits, von Massengebrauchsartikelindustrien andererseits wie folgt:

Künstliche Blumen und Federn	1,84 : 1	Schreibwaren	8,70 : 1
Bronzewaren	2,75 : 1	Baumwollerzeugnisse	6,37 : 1
kostbare Teppiche	1,63 : 1	einfache Teppiche . .	4,36 : 1
Pelzwerk	1,70 : 1	Wollwaren	5,00 : 1

Nach den Zusammenstellungen bei P. Maßlow, Die Theorie der Volkswirtschaft (1912), 216.

Wenn ich nun eine Zunahme des Grobbedarfs behaupte, so kann das einen dreifachen Sinn haben. Es kann erstens die absolute Zunahme bedeuten, die selbstverständlich ist und hier nicht in Betracht kommt; zweitens die verhältnismäßige Zunahme, verhältnismäßig zur Gesamtmenge der erzeugten Güter. Ob eine solche Zunahme also des Anteils des Grobbedarfs am Gesamtbedarf besteht, ist fraglich und nicht feststellbar (da bei der internationalen Verflechtung des Wirtschaftslebens auch die Einkommenstatistik eines Landes keinen Aufschluß gibt, noch viel weniger natürlich das uns bekannte Verhältnis, in dem Arbeitslohn und Mehrwert zueinander gestiegen sind, da ja „die dritten Personen" bei dem Gesamtgüterbedarf selbstverständlich mit berücksichtigt werden müssen). Aber es bedarf auch keines Entscheids in der Frage nach dem Verhältnis des Grobbedarfs zum Gesamtbedarf, da

hier die Zunahme des Grobbedarfes in einem dritten Sinne gemeint ist, nämlich im Verhältnis zu dem vom Kapitalismus zu befriedigenden Güterbedarf, der uns hier allein angeht. Daß in diesem Sinne aber ohne jeden Zweifel eine Zunahme des Grobbedarfs stattgefunden hat, folgt ohne weiteres aus der öfters von mir hervorgehobenen Tatsache, daß in der Zeit vor dem Beginn der hochkapitalistischen Epoche der Grobbedarf für den Kapitalismus nur in sehr geringem Umfange überhaupt in Frage kam, weil er damals im wesentlichen in der Eigenwirtschaft oder vom Handwerk gedeckt wurde.

Daß heutzutage der Grobbedarf eine unvergleichlich viel größere Bedeutung für den Kapitalismus besitzt als der Feinbedarf, geht aus den Ziffern hervor, die ich im 37. Kapitel über die Verteilung des gesellschaftlichen Einkommens mitgeteilt habe. Daß aber durch diese Verschiebung in der Bedarfsgestaltung ebenso wie durch die oben besprochene Zunahme des Arbeitsmittelbedarfs der Kapitalismus eine Förderung erfahren hat, oder drücken wir es so aus: daß diese Verschiebungen eine dem Wesen des Kapitalismus angemessene Bedarfsgestaltung bewirkt haben, bedarf nicht erst noch des Beweises.

Nicht zu verwechseln mit dem Gegensatz grob (minderwertig) — fein (hochwertig) ist der andere: schwer (dauerhaft) — leicht (weniger dauerhaft). Und es decken sich nicht etwa die Begriffe grob und schwer oder fein und leicht. Eine weitere Untersuchung der Wandlungen, die die Gestaltung des Güterbedarfs im Zeitalter des Hochkapitalismus erfahren hat, ergibt nämlich, daß der Zunahme des Grobbedarfs keineswegs eine Zunahme des Bedarfs an schweren Gütern entspricht, daß wir vielmehr das gerade Gegenteil beobachten können. Eine weitere Eigenart der Bedarfsgestaltung in unserer Zeit ist nämlich

3. die Zunahme des Bedarfs an leichten Gütern.

Die „frühere" Zeit — „früher" in sehr verschiedenen Zeitabständen und verschieden in den einzelnen sozialen Schichten — hatte einen Bedarf an schweren Gütern, die, wenn sie Gebrauchsgut sind, Dauer haben und „solide" heißen.

Die Nahrung war voluminös, reich an Kohlehydraten.

Die Kleidung wurde aus schweren, dauerhaften Stoffen hergestellt: Wolle, Leinen, Filz, Brokat, Atlas, Pelz.

Die Kleidung des Bauern: der lange Wollrock, der Filzhut, die großen Metallknöpfe; der Bäuerin: der schwere Faltenrock, die dicken,

gestrickten Wollstrümpfe, das grobe Leinenhemd, das Mieder aus Filz, der plumpe Kopfschmuck, vielleicht gar mit Metallplatten belegt.

Die Kleidung des Bürgers: nicht minder „solide", so daß der Rock des Vaters auf Generationen vererbte.

Die Kleidung des Reichen: prächtig, überladen mit Gold- und Silberstickerei, aus Brokat und Atlas (Velasquez! Louis XIV!).

Das Schuhwerk: aus Roß- oder Rindsleder, hohe Schäfte, Stulpenstiefel.

Leib-, Bett-, Tischwäsche aus derbem Leinen oder schwerem Damast, so daß sie Jahrhunderte überdauerte. Wir haben in unseren Schränken heute noch Tisch- und Mundtücher aus dem 17. Jahrhundert. In riesigen Formaten: Hemden bis auf die Knöchel, Servietten von der Größe eines Tischtuches, Schnupftücher von dem Umfang eines Halstuches.

Ein Ausdruck und eine Folge dieser Dauerhaftigkeit aller Kleidungsstücke war der Altwarenhandel.

Der Handel mit gebrauchten Sachen, die Auffrischung alter Gegenstände waren in früherer Zeit, noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts, blühende Erwerbszweige. Bildeten doch die Altwarenhändler in den meisten Städten eigene Zünfte. Und welches schwunghafte Geschäft muß es dereinst gewesen sein, dieser Handel mit gebrauchten Sachen, wenn wir sehen, wie im 16. Jahrhundert die Notabeln von Frankreich Beschwerde führen über die gefährliche Konkurrenz, die die Schiffsladungen mit alten Hüten, Stiefeln, Schuhen usw., die von England herüberkamen, den ansässigen Gewerbetreibenden bereiteten! Beschwerde der Notabelnversammlung im Jahre 1597, daß die Engländer „remplissent le royaume de leurs vieux chapeaux, bottes et savates qu'ils font porter à pleins vaisseaux en Picardie et en Normandie". G. D'Avenel, Le mécanisme de la vie moderne, 1896, 32.

Die Wohnung und der Hausrat nicht minder „solide": dicke Wände, dicke Türen, dicke Fenster. Eingebaute Betten, Öfen, Bänke. Schwere, massive Tische, Stühle, Schränke. Riesige Schlüssel. Haltbares Geschirr aus Holz, Zinn, Steingut.

Und dagegen heute!

Die Nahrung ist „leicht" geworden: wenig Kohlehydrate, dagegen viel Fleisch, viel Reizmittel. Statt schwerem Roggenbrot leichtes Weizenbrot.

Die Kleidung besteht meist aus leichten, rasch abgetragenen Stoffen, die keine Ausbesserungen zulassen. Die Wandlung in der Frauenkleidung beginnt wohl mit dem Aufkommen der Musseline im 18. Jahrhundert. Sie ist immer „leichter" geworden. Die Stoffe der Kleider, Wäsche, Strümpfe sind Baumwolle, Battist, dünne Seide. Das Festkleid ein

Spinngewebe. Was für die Frauenkleidung gilt, gilt auch für die Männerkleidung; der „Cheviot", eine leichter Wollstoff, oft mit Baumwolle gemischt, hat alle schweren Wollstoffe verdrängt. Das Schuhwerk besteht aus Kalb- oder Ziegenleder oder Leinwand oder Seide. Das alles auch in den unteren Schichten.

Und wie Nahrung und Kleidung, so sind Wohnung und Hausgerät auf „Leichtigkeit" abgestellt: handbreite Wände, fingerdicke Türen. In den Wohnräumen nur noch „Möbel", bewegliche Sachen einschließlich die Öfen. Und alles aus dünnem, in besserer Aufmachung „furniertem" Holz. Viel leichter Tand und Kram als Schmuck. Auf dem Tisch Halbleinen, durchsichtige Tisch- und (winzige) Mundtücher, Geschirr aus feinem Glas und Porzellan.

Fragen wir nach den Gründen dieser Wandlung, so werden wir zunächst jenes bereits gekennzeichneten „Zuges der Zeit" nach raschem Wechsel der Gebrauchsgegenstände gedenken. Wer den häufigen Wechsel dem Dauerbesitz vorzieht, muß auch die leichten Gegenstände wollen. Alle die Seelenstimmungen, die zum häufigen Wechsel drängen, fördern die Vorliebe für leichte Bedarfsgüter.

Daneben mag das Gefühl mitsprechen, daß leichter = feiner ist, „eleganter"; schwer erscheint als plump, als bäuerisch. Das heißt der „Geschmack" der Zeit wandelt sich in der Richtung des Leichten, ein unbestimmter und unbestimmbarer Vorgang.

Für die Einbürgerung des leichten Stils in die Wohnung wird man zu einem guten Teil die Frau verantwortlich machen dürfen, der namentlich in der Stadt immer mehr die Einrichtung zufällt. Man hat — wohl mit Recht — gesagt, daß der Frau der Sinn für das Tektonisch-Strenge abgeht. Sie liebt das Dekorative, das Gefällige, das sich in der modernen Wohnung in dem, was ich den „Zeltstil" genannt habe, auswirkt. (Eine Reaktionserscheinung wäre das moderne, deutsche Kunstgewerbe, das seinen Mangel in der ausschließlichen Männlichkeit der Orientierung [Verstand!] hat; daher keine Intimität, keine Wohnlichkeit, kein Komfort!)

Auf festeren Boden treten wir, wenn wir die Bewegung der leichten Güter in Verbindung bringen mit den Wandlungen, die während des 19. Jahrhunderts die Siedlungsweise der zivilisierten Menschheit erfahren hat mit ihrer Verpflanzung in die Städte und deren Entwicklung zu Großstädten. Diese Umschichtung hat das bewirkt, was man die Urbanisierung der Bedarfssitten nennen kann. Und mit dieser ist der Mehrverbrauch leichter Güter auf das engste verknüpft.

Die Anforderungen an unsere Gebrauchsgüter sind andere geworden, und in dem Maße, wie sich der Gebrauchszweck umgestaltet, wandelt sich das Werturteil über nützlich und schön.

Die Zusammenhänge liegen deutlich vor unseren Augen. Die sitzende Lebensweise des Städters läßt die schwere, an Kohlehydraten reiche Kost der früheren Zeit nicht zu; sein unruhiges Leben erheischt Reizmittel und macht die Fleischnahrung zur Notwendigkeit.

Unsere Wohnung in den Städten ist ein leerer Mietkubus geworden, in dem wir unser „Zelt" aufschlagen. Er bietet keinen Raum mehr für große Schränke, in denen wir Kleider und Wäsche aufstapeln. Und wie der Nomade suchen wir nach kurzer Rast einen neuen Standort für unser Zelt. Die Angst vor dem „Umzug" erstickt alle Wünsche nach Dauergütern in uns. Unser Hausgestühl wird für den Möbelwagen produziert.

Man hält es kaum für möglich, wenn man liest, welchen Grad von Unstetigkeit die Bevölkerung heute erreicht hat. Beispielsmäßig: In einer Stadt wie Breslau von 400000 Einwohnern betrug (1899) die Zahl der umgezogenen Personen 194602, während innerhalb Hamburgs in demselben Jahre gar 212783 Parteien (!) ihr Domizil wechselten. Es wurden (1899) gemeldet (NB. ausschließlich der Reisenden):

in	Zugezogene	Abgezogene
Berlin	235611	178654
Breslau	60283	54231
Hamburg . . .	108281	86245

Stat. Jahrb. deutscher Städte.

Und ebenso sind unsere Anforderungen an die Kleidung andere geworden, seit wir in wohlgepflegten Straßen und gutgeheizten Zimmern hausen, denen sich die geheizten Bahnen zugesellen. Wie hätte es der Kaufherr früherer Zeiten in seinen kalten Arbeitsstuben, wie die Dame in den ungeheizten oder kaum geheizten Sälen von Versailles in der heutigen leichten Kleidung aushalten können! Und der Reisende im Postwagen ohne dicke Schals und Pelze und Fußsäcke!

Wie es der Wechsel des Gebrauchszwecks ist, der hier geschmackwandelnd gewirkt hat, dafür bietet die Geschichte des Schuhwerks ein lehrreiches Beispiel. Eine Bevölkerung, die auf dem Lande, und auch noch eine, die in schlechtgepflasterten Kleinstädten lebt, braucht vor allem dauerhaftes Schuhwerk. Der Schaftstiefel alten Stils, wie er sich heute in Städten nur noch vereinzelt findet, dankt seine Entstehung einer Zeit und einer Straßenverfassung, als es noch gelegentlich angebracht war, die Beinkleider in den Stiefelschaft zu stecken, um dem Schmutze und der Feuchtigkeit ein Paroli zu bieten. Als man noch häufig zu Pferde stieg, um über Land zu reiten, waren die hohen Reiterstiefel die für

Herren gegebene Fußbekleidung. Heute haben sich derartige schwerfällige Kleidungsstücke mit der „Wildschur" und den Ohrenwärmern auf wenige unwirtliche Landgebiete zurückgezogen. Die stets saubere, wohlgepflasterte Stadt mit den plattenbelegten Bürgersteigen, das Reisen in der geheizten Eisenbahn, die Erfindung des Gummischuhes usw. haben den Bedarf nach dauerhafter und wasserdichter Fußbekleidung eingeschränkt und statt dessen das Verlangen nach leichter, eleganter, wenn auch nicht so solider Schuhware rege werden lassen. Der alte Schaftstiefel, die „Röhre", stirbt aus, von Gesichtspunkten der Hygiene, des Schicks, der Bequemlichkeit aus erscheinen der Niederschuh, der leichte Knopf-, Schnür-, Zugstiefel als das zweckmäßigere Kleidungsstück und ihre Herrschaftssphäre dehnt sich aus. Ebenso wie der ganz leichte Gesellschaftsschuh aus Lack oder Chevreau oder Atlas dank der schützenden Hülle der „Boots" sich ein immer weiteres Absatzgebiet erobert; er, den ehedem nur die Damen in der Sänfte oder die Herrschaften im eigenen Gefährt tragen konnten.

Zweifellos hat die moderne Technik den Übergang zu den leichten Gebrauchsgegenständen stark begünstigt, wie wir das bei der Besprechung des nächsten Punktes — der Tendenz unserer Zeit zur Surrogierung — noch genauer werden feststellen können.

Damit sind wir aber bei der Frage angelangt: inwiefern dieser Teil der Bedarfsentwicklung dem kapitalistischen Unternehmer Vorteile bot. Sie tat es eben zunächst dadurch, daß sie auf der Anwendung einer Technik fußte, die sich leichter — teilweise überhaupt nur — in Großbetrieben verwerten ließ. Leichte Ware bedeutet großenteils Fabrikware im Gegensatz zur Handwerkerware, die schwer ist. Aber dem Kapitalismus gewährte der Übergang zum leichten Gebrauchsgegenstand auch andere Vorteile: er beschleunigte den Kapitalumschlag. Und er schuf in den Großstädten die Bedingungen, unter denen hier das Bauspekulantentum zur Entfaltung gelangen konnte.

Verwandt mit der oben beschriebenen Tendenz, schwere Güter durch leichte zu verdrängen, ist dann die andere schon erwähnte:

4. der zunehmende Bedarf an Ersatzgütern (Surrogaten).

Unter Surrogierung kann man verschiedenes verstehen:

(a) die Ersetzung des früheren Stoffes oder der früheren Form durch neue ohne Qualitätsverschlechterung (Substitution).

Beispiele: Ersatz des Lederüberschuhs durch den Gummischuh; des Hornkamms durch den Kautschukkamm; des eisernen oder tönernen Topfes durch den Emailletopf; des Hanfseils durch das Drahtseil; des ledernen Treibriemens durch die Drahttriebseile; des Steinpflasters durch den Asphalt; des Holzzauns durch das Drahtgitter; vieler hölzerner Gefäße durch gläserne oder irdene.

(b) Die Verschlechterung der Qualität, sei es des Stoffes, sei es seiner Bearbeitung, während Stoff und Art der Herrichtung einstweilen dieselben bleiben (einfache Qualitätsverschlechterung).

Beispiele: Die Nahrungsmittelverfälschung und alle gewerbliche Schundproduktion.

(c) Die Ersetzung von Stoff und Form durch minderwertige Surrogate (Surrogierung im engeren Sinne).

Beispiele: (α) *Nahrungsmittel:* es werden ersetzt:

Kaffee	durch	Zichorie,
Butter	„	Margarine,
Tierfette	„	Pflanzenfette.

(β) *Surrogierung der Stoffe gewerblicher Erzeugnisse.* Es werden ersetzt:

Gold	durch	Talmi, Tomback;
Silber	„	Neusilber, Alfenide, Christofle usw.;
Seide	„	glänzende Mohairwolle, Baumwolle;
Wolle	„	Baumwolle, Shoddy;
Haarfilz	„	Wollfilz;
Leder	„	Kunstleder, Pappe, Kaliko;
Elfenbein, Horn, Bernstein	„	Zelluloid, Gipsmasse u. a.;
Roßhaare	„	Seegras;
Schweinsborsten	„	Roßhaare, Kuhschwänze, Fischbein; Piassava u. a.

(γ) *Surrogierung der Formen.* Es werden ersetzt:

genähte Schuhe	durch	genagelte Schuhe;
getriebene oder geschmiedete Metallwaren . . .	„	gegossene }
	„	gestanzte } Metallwaren;
	„	gepreßte }
geschnittene Lederwaren .	„	gepreßte Lederwaren;
gewebte Muster	„	gedruckte Muster;
genähte Bücher	„	genietete Bücher.

Vgl. auch Seite 244f.

Die hier gegebenen Beispiele lassen sich leicht um ein Vielfaches vermehren. Und es ist nicht übertrieben, wenn man sagt, daß ein sehr großer Teil unserer Güterwelt schon heute aus Surrogaten besteht, „Talmi" ist, auf Täuschung beruht.

Wie sollen wir diese Erscheinung erklären?

Zunächst wohl mit dem Wunsche der ärmeren Bevölkerung, Bedürfnisse zu befriedigen, zu deren Befriedigung mit echten Dingen die Mittel fehlen: man möchte Fleisch essen, und der Beutel reicht nur zur Ausgabe für Pferdefleisch aus; man möchte Bilder ins Zimmer hängen und kann keine Ölbilder oder Kupferstiche bezahlen, man möchte zwei Anzüge haben und hat doch nur die Mittel, einen guten sich anzuschaffen usw.

Wiederum wird man hier den Einfluß der Frau spüren; ihr Sinn für das Unechte hat zweifellos der Entartung des Geschmacks, namentlich in der Zimmerausstattung, Vorschub geleistet. „Ausgebildetes Dekorateurtalent im Verein mit Unverständnis für Struktur wird den mit diesen Dingen Ausgestatteten dazu verleiten, den Effekt dem organisch Gewordenen, den Schein dem Inhalt vorzuziehen, sobald etwa eine zeitweilige wirtschaftliche Ersparnis mit der Wahl des Effektgutes verknüpft ist" (Wirz). „Die Frau sucht fast immer mehr zu scheinen als sie ist, und deshalb umgibt sie sich auch mit einer Welt von Talmi und Imitation" (Else Warlich). „Ihr geringes Interesse für Struktur und Konstruktion kommt der eigenartigen Qualitätsverschiebung des modernen Produkts in erstaunlicher Weise entgegen" (Walter Rathenau).

Zu diesem Wunsche, ein bestimmtes Bedürfnis zu befriedigen, weil man das Bedürfnis empfindet, tritt in den meisten Fällen der Wunsch hinzu, es den Bessergestellten gleich zu tun, auch Wein zu trinken, auch in einer Villa zu wohnen, auch „seidene" Blusen und Strümpfe, auch „goldene" Schlipsnadeln oder Ringe, auch Diamanten und Perlen zu tragen.

Unterstützt wird dieses Bestreben der breiten Masse nach Scheinluxus, Scheinkomfort, Scheineleganz durch die listenreiche Technik, die täglich neue Stoffe verwendbar, neue Verfahren zur Herstellung von Ersatzgütern ausfindig macht.

Im engsten Zusammenhange stehen dieser Surrogierungsdrang und diese Surrogierungskunst mit dem raschen Modewechsel, von dem oben die Rede war.

Es ist einer der Haupttricks unserer Unternehmer, ihre Ware dadurch absatzfähiger zu machen, daß sie ihr den Schein größerer Eleganz, daß sie ihr vor allem auch das Aussehen derjenigen Gegenstände geben, die dem Konsum einer sozial höheren Schicht der Gesellschaft dienen. Es ist der höchste Stolz des Kommis, dieselben Hemden wie der reiche Lebemann zu tragen, des Dienstmädchens, dasselbe Jackett wie seine Gnädige anzuhaben, der Fleischersmadame, dieselbe Plüschgarnitur wie Geheimrats zu besitzen usw. Ein Zug, der so alt wie die soziale Differenzierung zu sein scheint, ein Streben, das aber noch niemals so vortrefflich hat befriedigt werden können wie in unserer Zeit, in der die Technik keine Schranken mehr für die Nachahmung kennt, in der es keinen noch so kostbaren Stoff, keine noch so künstliche Form gibt, als daß sie nicht zum Zehntel des ursprünglichen Preises alsobald in Talmi nachgebildet werden könnten. Nun ziehe man des weiteren in Betracht das rasend schnelle Tempo, in dem jetzt irgendeine neue Mode zur Kenntnis des Herrn Toutlemonde gelangt: mittels Zeitungen, Modejournalen, aber auch infolge des gesteigerten Reiseverkehrs usw. Dadurch wird nun aber ein wahres Steeplechase nach neuen Formen und Stoffen erzeugt. Denn da

es eine bekannte Eigenart der Mode ist, daß sie in dem Augenblick ihren Wert einbüßt, in dem sie in minderwertiger Ausführung nachgeahmt wird, so zwingt diese unausgesetzte Verallgemeinerung einer Neuheit diejenigen Schichten der Bevölkerung, „die etwas auf sich halten", unausgesetzt auf Abänderungen ihrer Bedarfsartikel zu sinnen. Es entsteht ein wildes Jagen nach ewig neuen Formen, dessen Tempo in dem Maße rascher wird, als Produktions- und Verkehrstechnik sich vervollkommnen. Kaum ist in der obersten Schicht der Gesellschaft eine Mode aufgetaucht, so ist sie auch schon entwertet dadurch, daß sie die tiefer stehende Schicht zu der ihrigen ebenfalls macht — ein ununterbrochener Kreislauf beständiger Umwälzung des Geschmacks, des Konsums, der Produktion.

Mit den letzten Ausführungen habe ich auch schon wieder auf die Gründe hingewiesen, weshalb die Tendenz zur Surrogierung dem Kapitalismus zugute kommt, weshalb er sie nach Kräften unterstützt (Suggestionskonkurrenz!); es wird dadurch der Kapitalumschlag beschleunigt. Dazu kommt, daß gerade auch die Produktionstechnik bei der Herstellung von Surrogaten dem kapitalistischen Betriebe, das heißt insonderheit der Herstellung im großen angemessen ist.

Wenn wir die Sinnesart der Surrogierung (im weiteren Sinne) richtig verstehen wollen, so müssen wir uns gegenwärtig halten, daß sie zum großen Teil als eine Waffe des Kapitalismus im Kampfe mit dem gewerblichen Handwerk genutzt worden ist; man verlegte die Güterherstellung auf ein Gebiet, auf das der Handwerker nicht zu folgen vermochte.

Schon die einfache Qualitätsverschlechterung verträgt sich nicht mit der innersten Natur des Handwerks. Ich will gar nicht einmal soviel Wert legen auf die historische Tradition, obwohl auch diese nicht gänzlich außer acht zu lassen ist, daß es der Handwerkerehre zuwider ist, Schundware zu liefern. Ein Handwerker von echtem Schrot und Korn würde eher verhungern, ehe er seine von den Vätern überkommene Produktionsweise im schlimmen Sinne verändern sollte; er mag keine Schleuderware liefern, das paßt sich einfach nicht. Aber, wie gesagt, man braucht die Wirkung des alten Handwerkerstolzes nicht übermäßig hoch zu veranschlagen und kann doch zu dem Ergebnis kommen, daß es mit dem Grundsatze handwerksmäßiger Produktion unvereinbar ist, aus der systematischen Qualitätsverschlechterung ein Gewerbe zu machen. Es ist nämlich in den meisten Fällen diese doch mit einer Täuschung, mindestens einer Überlistung des Publikums verbunden. Und dazu bedarf es einer Unpersönlichkeit des Produzenten, wie sie die kapitalistische Organisation leichter mit sich bringt. Kaufe

ich die Schundware im Laden, so kann ich den Ladeninhaber als Händler niemals in dem Maße verantwortlich machen, wie ich es tue, wenn der Schuhmachermeister Schmidt oder der Tischlermeister Müller mir als Lieferanten des Schwindelstücks bekannt sind.

Fast ganz verschlossen sind nun aber dem Handwerker die Wege der Substitution und Surrogierung im engeren Sinne; auch wenn er sich über die eben geäußerten Bedenken hinwegsetzen und jene Wege beschreiten wollte, so würde er beim ersten Schritte von der übermächtigen Konkurrenz der kapitalistischen Unternehmung zu Boden geschleudert werden. Auf dem gesamten Gebiete der Substitutions- und Surrogatindustrien befindet sich nämlich der handwerksmäßige Produzent in entschiedenem Nachteile gegenüber dem kapitalistischen, sei es bei Bezug der Rohstoffe, sei es beim Produktionsprozesse selbst.

Beispiele: Der Handwerker — Schuster — kann, auch wenn er wollte, Kunstleder nicht wohl verwenden, weil dieses nur bei sehr starkem Drucke, wie ihn die Maschinen ausüben, verarbeitungsfähig ist; die Ersatzmittel für Hanf und Flachs sind teils so zähe und wenig biegsam, daß sie nur von der Maschine vorteilhaft verarbeitet werden. Die in der Seifensiederei eingeführten neuen Rohstoffe konnte der Handwerksmeister nicht benutzen, weil ihm für die Herstellung der Palmitin- und anderen Säuren die nötigen Einrichtungen und Kenntnisse fehlten usf.

Daß dem aber so ist, daß übereinstimmend in allen den genannten Industriezweigen die kapitalistische Produktionsweise sich im Vorteil befindet, darf nicht wundernehmen. Jene Qualitätsveränderungen, wie sie in der Substituierung und Surrogierung vor sich gehen, sind ja doch ausgedacht, ausgeklügelt von vornherein unter dem Gesichtswinkel kapitalistischer Interessen. Ob ein neuer Stoff als Ersatzstoff dienen könne, ob ein neues Verfahren die Stelle eines alten einzunehmen geeignet sei, wird doch stets nur mit der stillschweigenden Klausel geprüft: vorausgesetzt, daß die Massenherstellung in kapitalistischer Form profitabel erscheint. Somit bewegt sich auch der Spürsinn der Erfinder von vornherein in einer ganz bestimmten Richtung. Ihre Erfindung, wissen wir, hat nur Wert für sie, wenn sie einen Kapitalisten zur Anwendung reizt; sie muß also auf kapitalistische Produktionsweise zugeschnitten sein.

Aber des für die kapitalistische Entwicklung vielleicht bedeutsamsten Zuges in der Neugestaltung des Güterbedarfes haben wir jetzt erst Erwähnung zu tun, ich meine

5. den zunehmenden Bedarf an gleichförmigen Gütern, die Tendenz zur Uniformierung des Bedarfs.

Wir werden dieser wichtigen Erscheinung am ehesten gerecht werden, wenn wir sie sogleich in ihrer kausalen Verknüpftheit betrachten, das heißt, die einzelnen Vorgänge der Uniformierung nach den Gründen ordnen, die sie hervorgerufen haben.

Der zunehmende Bedarf an gleichförmigen Gütern ist

(a) eine Folge (Begleiterscheinung) der Kultur, insonderheit Wirtschaftsentwicklung unserer Zeit.

Da ist zunächst der allgemeinen Ausgleichung des Geschmacks (und damit Bedarfs) zu gedenken, die sich durch das zunehmende Kommerzium der Menschen untereinander einstellt und die man als Zivilisierung oder Entnaturalisierung des Bedarfs bezeichnen kann. Sie besteht in einer Auflösung der alten Sitten und Gebräuche und stellt sich dar in der Vereinheitlichung der Kost (Wegfall der lokalen, provinzialen und nationalen Gerichte), der Kleidung (Wegfall der lokalen, provinzialen und nationalen Trachten) und der Wohnung (Ersetzung aller ländlichen, mannigfaltigen Baustile durch den städtischen Haustyp).

Einen besonderen Fall dieser allgemeinen Nivellierung des Bedarfs bildet das, was man seine Bureaukratisierung nennen mag. Ich meine damit die Tendenz zur Vereinheitlichung des Bedarfs, die durch die zunehmende Bedeutung der Beamtenschaft erzeugt wird, der Beamtenschaft im weiteren Sinne, zu der auch die Angestellten der großen Verkehrsanstalten, die im staatlichen und städtischen Dienste stehenden Arbeiter u. a. gehören. Dieses Beamtenheer stellt eine Bevölkerungsschicht dar, deren inneres und äußeres Wesen eine Uniformierung erfährt. Es zeigt sich das in der Gestaltung ihres Amtsbedarfs nicht minder als der ihres Privatbedarfs; die einheitliche Kleidung ist für jene der besonders markante Ausdruck. Aber es wird im allgemeinen nicht zweifelhaft sein, daß hundert Ratsdiener oder hundert Postsekretäre oder hundert Eisenbahnschaffner einen einförmigeren Privatbedarf haben werden als hundert Schuster, Schneider oder selbst Bauern. Die Schablonisierung ihres Gehirns wird viel weiter vorgeschritten sein dank der völlig gleichen Umwelt, in der sie ihre Tätigkeit ausüben, und damit die Vereinheitlichung ihres Geschmacks und Werturteils; aber auch ihre Einkommen sind durch die etatsmäßige Zuweisung ganz gleicher Portionen viel mehr ausgeglichen, als es je die Einkommen nicht beamteter Personen, welchen Charakters auch immer, sein können.

Die Statistik vermag uns über diese Zunahme der Beamtenschaft (im weiteren Sinne) in den modernen Staaten nur sehr unvollständige Auskunft zu geben. Aber auch schon aus der zunehmenden Besetzung derjenigen Gruppen, die sie ausdrücklich aufführt und in denen nur beamtete Personen stecken, läßt sich mit ziemlicher Sicherheit auf die wachsende Bedeutung der Beamtenschaft schließen. So betrug die Zahl der Berufstätigen in *Deutschland*

	im Post-, Telegraphen- und Eisenbahnbetrieb mit Ausschluß des Straßenbahnbetriebes	im Hof-, Reichs-, Staats- und Gemeindedienst
1882	247275	258353
1895	402059	332399
1907	683496	440958

Eine der Bureaukratisierung des Verzehrs verwandte Erscheinung ist seine in unserer Zeit sich ebenfalls reißend schnell vollziehende Proletarisierung, die durch das Auftreten der großen lohnarbeitenden Schichten als Käufer entsteht. Auch sie haben einen einförmigen Bedarf dank der Gleichheit ihrer äußeren (gedrückten) Lebenslage und der Gleichförmigkeit ihrer Seelenvorgänge. Wenn man Scharen von Lohnarbeitern auf ihrem Heimwege von der Arbeitsstätte begegnet, so machen sie den Eindruck von uniformierten Soldaten: dieselbe Kleidung, dieselbe Kopfbedeckung, dieselbe blaue Emaillekanne in der Hand. Und ebenso ist ihr dürftiger Hausrat, ist ihr mageres Essen von einer erschreckenden Gleichförmigkeit.

Ebenso nun wie in dem Bedarf der letzten Verbraucher sich von selbst, durch den Gang der Ereignisse bewirkt, eine Ausgleichung vollzieht, ebenso beobachten wir diesen Vorgang in der Produktions- und Verkehrssphäre, wo zunächst die bloße Ausweitung des Tätigkeitsumfanges ohne weiteres den Bedarf an gleichförmigen Gütern, die in diesem Falle Produktionsmittel sind, steigert. Wenn immer mehr Urstoffe, Kohle, Erze, Holz, Steine, Spinnstoffe, immer mehr Stufenerzeugnisse, Eisen, Schienen, Gespinst, immer mehr Verkehrsmittel, Eisenbahnen, Schiffe, Flugzeuge verlangt werden, so bedeutet das eben zu gleicher Zeit, daß immer mehr gleichförmige Güter bedurft werden.

Aber dieser Bedarf an gleichförmigen Gütern wird noch gesteigert durch die Ausweitung der Abmessung der einzelnen Produktions- und Verkehrsanlagen. Man denke an die Masse von gleichförmigen Gütern, die der Bau von Eisenbahnen, Kanälen, Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerken erheischt. Ferner: wenn die Geschäfte sich zu vergrößern die Tendenz haben, brauchen sie auch größere Betriebsstätten.

Die Konzentrationstendenz der industriellen und kommerziellen Unternehmungen bedeutet in den meisten Fällen eine Tendenz zur Ausdehnung der Baulichkeiten. Größere Bauten haben aber für sehr viel Artikel eine Vereinheitlichung des Bedarfs zur Folge. Steine, Türen, Fenster-Beschläge, Fußböden, Treppen, Beleuchtungs- und Beheizungskörper, Tische, Stühle — alles wird in größerer Anzahl einheitlicher Art bedurft, wenn es zur Ausstattung eines großen Gebäudes, statt zur Herstellung vieler kleiner dienen soll. Auch die Tendenz zur Vergrößerung der Wohngebäude, wie sie sich während des 19. Jahrhunderts in den meisten Großstädten vollzogen hat und zum Teil noch vollzieht, hat zur Vereinheitlichung des Güterbedarfs beigetragen.

Das schon erwähnte Woolworth Building, zurzeit (1926) das größte Haus der Erde, hat zu bauen 7 Mill. $ gekostet. Im Gerippe dieses Gebäudes wurden 23000 t Stahl und Schmiedeeisen verbaut, die Fundierung beanspruchte 46000 cbm Beton; gebraucht wurden 17 Millionen Ziegeln, 7500 t hohle, gebrannte Steine aus Ton. Und wieviel Tausend völlig gleiche Bestandteile, wie ich sie oben aufzählte! Einem Zeitungsbericht entnehme ich noch folgende Angaben über Zahl und Ausmaße der Riesenbauten in den amerikanischen Städten: Das Woolworth-Gebäude in New York ist 792 Fuß hoch, das Haus der Equitable-Versicherungsgesellschaft am Broadway 545; jenes hat 29 Aufzüge, das Equitable gar 69, das Gebäude der „General Motors Company" in Detroit 27, das „Union Trust" Building 28. Im Equitable sind 11000 Fensterscheiben und 4800 Telephone.

Aber ich rechne hierher auch die dimensionale Vergrößerung, die infolge der Großbetriebstendenz einzelne Gegenstände erfahren. Das eiserne Gerüste einer Bahnhofshalle oder eines Ausstellungsgebäudes stellt selbst die Vereinheitlichung des Bedarfs an früher verschiedenen kleinen Gerüsten gleicher Zweckbestimmung dar. Und wenn größere Kessel, größere Maschinen bedurft werden, so wird man diese Entwicklung unter demselben Gesichtspunkt betrachten dürfen. Es liegt nichts anderes vor als eine Vereinheitlichung des Bedarfs, wenn an die Stelle von mehreren Dutzend Sensen — von denen jede einzelne individualisierte Art theoretisch wenigstens zuläßt — eine Mähmaschine, an die Stelle von hundert Einzelpflügen ein Dampfpflug, an die Stelle von zehn Dampfmaschinen eine große tritt usf.

Das alles ist konzentrierter Massenbedarf (siehe Seite 526).

Eine andere Ursachenreihe, die zur Vereinheitlichung des Bedarfs führt, ist

(b) die zunehmende Organisation des Verzehrs (der Bedarfsdeckung), wie sie im Gefolge uns bekannter Tendenzen auftritt, der

Tendenz zur Zentralisierung des Bedarfs (Zunahme der öffentlichen Körper und Anstalten als seiner Träger), zu seiner Kollektivisierung sowie zur Vergrößerung des Betriebsumfanges der einzelnen Unternehmungen.

Dadurch entstehen große Mittelpunkte eines einheitlichen Bedarfs ganz ähnlich, wie wir sie zuletzt durch die bloße technische Tatsache einer Vergrößerung der einzelnen Anlagen und Produktionsmittel erwachsen sahen, sei es, daß den Mittelpunkt eine Verwaltungsbehörde oder eine Anstalt oder eine Großunternehmung bildet.

Große Verwaltungsbehörden haben einen einheitlichen Bureaubedarf; wo die Lehrmittel in den Schulen unentgeltlich geliefert werden, auch einen einheitlichen Schulmittelbedarf. Gleichförmig ist die Beleuchtung der Straßen, gleichförmig die Ausstattung öffentlicher Parks, gleichförmig die Anlage der öffentlichen Gebäude usw., gleichförmig ist der Bedarf der Heeresverwaltung usw.

Die Krankenhäuser, Irrenanstalten, Gefängnisse sind nicht nur alle nach einem bestimmten Plan gebaut, auch ihre innere Ausstattung mit Betten, Wäsche, Kleidung u. dgl. ist gleichförmig.

Großindustrielle oder großkommerzielle Abnehmer stellen gegenüber einer früher vorhandenen Mehrzahl kleiner Produzenten, kleiner Händler oder einzelner Familienwirtschaften eine einheitlicher gestaltete Nachfrage dar. Beispielsweise, wenn das „Einmachen" von Früchten, Gemüsen usw. von der Hausfrau und den Einzelgärtnern auf große Konservenfabriken übergeht und dadurch ein gleichförmiger Blechbüchsenbedarf entsteht. Oder wenn eine Schuhfabrik für viele hunderttausend Mark Leder auf einmal kauft, wo früher Tausende von Einzelschustern das Leder halbehäuteweise bezogen hatten. Oder wenn die großen Brauereien nun viele Fässer einer Façon brauchen, während ehedem jede Kleinbrauerei ihre eigene Böttcherware hatte. Oder wenn die großen Etablissements der Textilindustrie, der Schuhwarenfabrikation, der Konfektion ganze Berge von Versandkartons einer und derselben Größe und Art nötig haben. Oder wenn das Vordringen moderner Geschäftsprinzipien eine einheitliche Buchführung und damit die Nachfrage nach gleichförmigen Kontobüchern und allem anderen Kontorbedarf erzeugt.

Große Restaurants wirken auf eine Vereinheitlichung des Nahrungsbedarfs hin. Denn so sehr auch die Speisekarte eines Restaurants oder einer Genossenschaftsküche reichhaltiger ist, als diejenige eines Einzelhaushalts, sie ist sicher nicht so buntscheckig wie die Gesamtheit der

Menüs in all den Familien sein würde, deren Glieder an einem Abend im Restaurant essen. Und selbst wenn sie es wäre, so würde doch der Großbedarf an den einzelnen Bestandteilen der Nahrung, Brot, Fleisch, Kartoffeln, Geflügel, Gemüse usw., den Bezug viel größerer Mengen einer und derselben Ware ermöglichen. Restaurants und Hotels haben aber selbst wieder einen gleichförmigen Bedarf an Ausstattungsgegenständen aller Art: Tische, Stühle, Beleuchtungskörper, Betten, Wäsche usw.

Das alles ist zentralisierter Massenbedarf (siehe Seite 525).

Die beiden bisher betrachteten Entwicklungsreihen ergaben die zunehmende Gleichförmigkeit der Güter als nicht ausdrücklich bezweckte Begleiterscheinung anderer Bestrebungen. Nun müssen wir aber feststellen, daß diese Uniformierung zum nicht geringen Teile

(c) die Folge des bewußten Willens zur Gleichförmigkeit ist.

Dieser Wille zur Gleichförmigkeit, der aller vorkapitalistischen Kultur fremd ist, gelangt in Europa zur ersten Betätigung in dem Bestreben der modernen Staaten, in ihren Heeren Zucht und Ordnung zu schaffen („Uniform"!) und sie mit wirksamen Waffen auszustatten (Kaliber!). (Vgl. meine ausführliche Darstellung in „Krieg und Kapitalismus".)

Eine ganz moderne Form, in der vom Staate jetzt wieder eine Einwirkung auf die Gleichförmigkeit der Erzeugung ausgeübt wird, ist die Schaffung von einheitlichen Lieferungsverträgen in den Vereinigten Staaten, eine Schöpfung H. C. Hoovers. „Aus dem Bedürfnis der verschiedenen Regierungsstellen heraus, die Material zu beschaffen und Arbeiten zu vergeben hatten, erstand zuerst das Bureau of the Budget. Es sollte prüfen, ob eine Zusammenfassung und Vereinfachung der Regierungsausgaben möglich wäre. Das führte dazu, gewisse immer wiederkehrende Materialien zentral zu beschaffen. Dazu waren einheitliche Lieferungsbedingungen — specifications — notwendig. So gliederte Hoover seinem Ministerium das ‚Bureau of Specifications' an." Jetzt bedient auch die Privatindustrie sich dieser staatlichen Lieferungsformulare. Vgl. C. Koettgen a. a. O. Seite 54.

Aber erst im 19. Jahrhundert entsteht außerhalb des Bereiches dieser rationalen Staatszwecke auch in der Bevölkerung ein solcher Wille zur Gleichförmigkeit in der Bedarfsgestaltung. Vor allem im Angelsachsentum, wo er namentlich in der Kleidung eine so weitgehende Übereinstimmung der Formen erzielt, daß man von einer „Uniform" sprechen kann. Man hat wohl nicht mit Unrecht gesagt, daß die strenge Zucht, die sich der Angelsachse in seiner Kleiderform auferlegt und deren Durchbrechung (etwa den Strohhut in New York

nach dem 15. September zu tragen) mit gesellschaftlicher Ächtung bestraft wird, ihm die staatliche Disziplinierung ersetzt, deren sich andere Länder erfreuten. Oder steckt im Angelsachsen ein besonderer „Trieb" zur Gleichförmigkeit? Tatsache ist jedenfalls, daß sie sich auf allen Gebieten betätigt; zwölf Bücher über Betriebswirtschaftslehre gleichen jedes dem andern ebenso genau wie zwölf Gibson-Girls oder zwölf Jazzbandstücke.

Erinnern wollen wir uns, daß dieser Wille zur Gleichförmigkeit der Bedarfsgestaltung beim einzelnen Verzehrer sehr wesentlich versteift wird durch seine Abhängigkeit von der Mode und daß diese von ihr bewirkte Vereinheitlichung der Bedarfsgestaltung die andere, neben der ersten, mehr in die Augen springenden Aufgabe, Wechselhaftigkeit zu erzeugen, häufig vergessene Funktion im Organismus der kapitalistischen Wirtschaft ist.

Denken wir uns eine Bedarfsgestaltung, die von der Mode unabhängig wäre, so würde die Nutzungsdauer für den einzelnen Gebrauchsgegenstand vermutlich länger, die Mannigfaltigkeit der einzelnen Gebrauchsgüter hingegen wahrscheinlich erheblich größer sein.

Was in allen diesen Fällen den Wunsch nach Gleichförmigkeit der Güter erzeugt, mag dahingestellt bleiben. Wahrscheinlich ist stark dabei beteiligt das Streben des in der aufgelösten Gesellschaft vereinzelten und verwaisten Individuums nach irgendwelcher, wenn auch noch so äußerlicher Gemeinschaftsbildung, sein Bedürfnis, in die Masse unterzutauchen, zu verschwinden, sich zu verbergen, um nur nicht als ewig Vereinsamter durchs Leben gehen zu müssen. Die Bindung, die die alten Verbände von innen heraus ihm gewährten, sieht er — unbewußt — im Äußerlichen.

Ganz davon verschieden ist das Bedürfnis einiger Idealisten nach Gleichförmigkeit der Güterwelt, die wähnen, auf diesem Wege wiederum zu einem „Stil" gelangen zu können, der ja im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung abhanden gekommen ist. Als ob ein Stil, der nur aus Einheitsgeist entspringen kann, durch irgendwelche Äußerlichkeit, wie es die Gleichgestaltung der Gebrauchsgüter ist, künstlich erzeugt werden könnte! Immerhin wird die Tendenz zur Uniformierung unserer Güterwelt auch durch diese absonderlichen Stilsucher verstärkt.

Aber die Gleichförmigkeit unserer Güterwelt wäre wahrscheinlich nicht annähernd so groß, als sie in Wirklichkeit ist, wenn nicht die Unternehmer, die an ihr das größte Interesse haben, von sich aus sie gefördert hätten.

Dem echten Unternehmer schwebt als leuchtendes Zukunftsbild vor die Befriedigung je eines Bedürfnisses — womöglich mehrerer Bedürfnisse — durch einen Gegenstand von derselben Form. So träumte der alte Withworth (der geistige Stammvater der Vereinheitlichungsidee in der Privatindustrie) von der einen Kerze und der einen Leuchtergröße, der bekannte „Typen-Schmidt" in Hellerau von dem einen Weltstuhl, Henry Ford von dem einen Automobiltypus usw.

Ihr Ideal ist noch nicht verwirklicht. Aber auf dem Wege dazu sind wir und wir marschieren rasch. Vor allem wirksam hat der angelsächsische, namentlich amerikanische Unternehmer gewaltige Erfolge errungen in seinem Kampfe für die Vereinheitlichung der letzten Gebrauchsgüter. Auf allen Gebieten, der Nahrung, der Kleidung, der Wohnung, werden die einheitlichen Typen, sogenannte „Markenartikel" (siehe unten), dem Publikum aufgedrängt. Wir sind auch hier — ebenso wie bei der Gestaltung der Mode — in völliger Abhängigkeit vom Unternehmerinteresse; dieses schreibt uns vor, welche Stiefel- oder Hut- oder Mantelform wir tragen sollen. Und es läßt uns die Wahl zwischen nur ganz wenigen Mustern. Die Ausstattung der Wohnungen erfolgt längst ganz systematisch gemäß dem Wunsch der Lieferanten; neuerdings wird auch der Häuserbau selbst systematisch von den Produzenten auf Einförmigkeit hingedrängt. Die Steel Corporation in den Vereinigten Staaten hat einen Stab von Ingenieur-Architekten geschaffen, dem die Aufgabe gestellt ist, Pläne für Gebäude zu entwerfen, für die die gleichen Stahlbestandteile passend sind.

Wohin der Weg geht, zeigen uns die Erfolge der Division of Simplified Practice, die seit einiger Zeit dem *amerikanischen* Bureau of Standards mit der Aufgabe angegliedert ist, Vereinfachungen, die dieses ausdenkt, in der Praxis herbeizuführen. Unter den zahlreichen Arbeiten, die schon durchgeführt oder vorbereitet sind, seien als Beispiele die folgenden erwähnt:

Gegenstand	Typenzahl von	verringert auf
Feilen und Raspeln	2351	496
Geschmiedete Werkzeuge	665	351
Drahtgeflecht für Zäune	552	69
Betten mit Sprungfedern und Matratzen	78	4
Hospitalbetten	40	1
Bettdecken und Bettücher (Größe)	78	12
Rauhe Ziegelsteine	39	
Glatte Ziegelsteine	36	119 1
Gewöhnliche Ziegelsteine	44	

Gegenstand	Typenzahl von	verringert auf
Plattenbelag für Fußböden	66	5
Dachlatten aus Metall	125	24
Dachziegel, Größen	60	30
„ Dicken	21	10
Milchgefäße	49	9
Verschlüsse dazu	29	1
Waschgeschirre aus Metall	1114	72
Hotelgeschirr, Stärke	700	160
Kessel für Dampfheizungen	130	13
Asphaltsorten	88	9
Warmwasserbehälter	120	14
Wandtafeln	90	3
Ausgüsse und ähnliches für Hausbedarf	1114	72
Weckeruhren	—	4
Stand- und Hängeuhren	—	1
Fahrräder	—	3
Stahlfedern	132	30
Waschmaschinen	446	18
Steife Stroh- u. Panamahüte (Formen u. Maße [!])	—	6
Filzhüte für Männer, Farben	1000	9
Taschenmesser	300	45
Reisekoffer, Größen	—	3
Schrankkoffer, Größen	—	3

Aus dem Managements Handbook mitgeteilt von C. Koettgen, a. a. O. S. 160 ff.

Vgl. den vielgelesenen Roman von Sinclair Lewis, Babbitt, der die aus der Gleichförmigkeit der Güterwelt folgende Verödung des amerikanischen Lebens sehr anschaulich schildert.

Im Zusammenhange mit dieser Tendenz zur Typisierung der fertigen Produkte steht jene zur Normalisierung der einzelnen Produktteile und der Produktionsmittel, auf die teilweise die angeführten Beispiele schon hinweisen. Beide Erscheinungen werden uns in dem Unterabschnitt, der vom Betriebe handelt, noch weiter beschäftigen (siehe namentlich das 53. Kapitel).

Überall ist es das Streben nach größerer technischer oder kaufmännischer Exaktheit oder aber — und das vor allem! — das Streben nach Verbilligung der Produktion und des Transports, was den Unternehmer (oder die ihn vertretenden öffentlichen Instanzen) zum Förderer der Gleichförmigkeit macht. Daß diese ebenso wie die vier vorher besprochenen Tendenzen zur Rationalisierung der Bedarfsgestaltung (im kapitalistischen Sinne) gehört, dürfte nicht zweifelhaft sein.

Welche Ersparung an Kostenaufwand mit der Typisierung verbunden ist, wird uns in verschiedenen Fällen von dem amerikanischen Institut ebenfalls mitgeteilt:

Fahrräder: Ersparnis von etwa 13000 t Stahl; ferner erspart an Brennstoff, Arbeitslöhnen, Fracht- und Transportlöhnen je 10%, an Frachtraum 25%.

Bettstellen und Betten: 33⅓% Kosten am Stück erspart.

Särge: Materialersparnis: 6000 t Eisen, 285 t Zinn, 125 t Kupfer, 40 t Messing, 33 t Bronze, 8 t Nickel, 3200 t Kohle, 312000 m Holz.

Kinderwagen: 1700 t Eisen und 36 t Zinn erspart.

Backgerät: Ersparnis 600000 Faß Mehl.

Das Bild, das ich von der Gestaltung des Bedarfs im Zeitalter des Hochkapitalismus entworfen habe, wäre unvollständig, wenn ich nicht erwähnen wollte, daß es auch

(6) eine Tendenz zur Vermannigfaltigung der Güterwelt gibt, eine Tendenz also, die der eben dargestellten zuwiderläuft. Sie wird erzeugt dadurch, daß immer neue Arten von Gebrauchsgütern auftauchen, und doch auch dadurch, daß hier und da der Geschmack sich differenziert und die Einwirkung des Unternehmers nicht stark genug ist, diese Neigung des Publikums zur Geschmackszersplitterung zu unterdrücken. Aber wie der Kapitalismus aus allen Blumen Honig saugt, das zeigt sich hier. Er bedient sich dieser Tendenz zur Vermannigfaltigung ebenfalls zur Durchsetzung seiner Zwecke, indem er sie im Wettbewerb mit seinen Konkurrenten ausnutzt. Neue Artikel helfen ihm, den Abnehmerkreis auszuweiten, und eine etwa vorhandene Differenzierung des Geschmacks nützt er, um durch Übersteigerung der Mannigfaltigkeit des Gebotenen seinen Mitbewerber aus dem Felde zu schlagen. So stellen die Farbenfabriken der Seidenindustrie angeblich gegen 20000 Farbennuancen zur Verfügung und die Seidenindustriellen revanchieren sich dadurch, daß sie ihren Abnehmern Tausende von Musterungen zur Auswahl bieten.

Zweiter Unterabschnitt

Die Rationalisierung des Marktes

(Zirkulation)

Quellen und Literatur

Die Darstellung in diesem Unterabschnitte greift vielfach auf Gebiete über, die die Privatwirtschaftler oder Betriebswirtschaftler oder Handelswissenschaftler anbauen. Ein großer Teil der Literatur, die hier in Betracht kommt, ist deshalb privatwirtschaftlicher oder betriebswirtschaftlicher oder handelswissenschaftlicher Natur. Namentlich kommen die Technologien des internationalen Warenhandelsverkehrs in Betracht, wie Sonndorfer-Ottel, Technik des Welthandels. 4. Aufl. 2 Bde. 1912; J. Hellauer, System der Welthandelslehre. 3. Aufl. 1920. u. a.

Ferner die Handbücher des Geld-, Bank- und Börsenwesens, sowie die eigentlichen Börsenhandbücher, deren jedes Land einige besitzt wie Deutschland Salings Börsenpapiere u. a. Vgl. auch H. Schumacher, Weltwirtschaftliche Studien. 1911.

Zu den einzelnen Kapiteln und Problemenkreisen sind noch folgende Anführungen zu machen.

I. (*40. Kapitel.*) *Allgemeines über Erhellung:* K. Knies, Der Telegraph. 1857; Erwin Steinitzer, Die allgemeine Bedeutung des modernen Nachrichtenwesens. GdS. IV, 1. (1925). Vgl. die Darstellung im zweiten Bande dieses Werkes im dritten Hauptabschnitt.

Kaufmännisches Auskunftwesen: Artikel „Auskunftwesen (Kaufm.)" im HSt. 2^4 (Rich. Ehrenberg); E. Sutro, Die kaufm. Krediterkundigung. 1906. W. Stets, Die kaufmännische Auskunfterteilung. 1921.

Arbeitsnachweise: Bibliographie der Arbeitsvermittlung in der Zeitschrift „Der Arbeitsmarkt". 14. Jahrgang; W. Lins, Artikel „Arbeitsmarkt" im HSt. 1^4; Ernst Berger, Arbeitsmarktpolitik 1926, und die an beiden Orten genannte Literatur. Eine besonders ausführliche Behandlung haben die Probleme des Arbeitsmarkts erfahren in dem Werke: The Public Organisation of the Labour Market. Ed. with Introduction by Sidney and Beatrice Webb. 1909. Vgl. auch die auf Seite 370 genannten Schriften, sowie die auf Seite 638 angeführte Arbeit von Lederer und Marschak.

Arbeitskammern: Artikel s. h. v. im HSt. 1^3 (Harms), 1^4 (Joh. Feig) und das dort angeführte Schrifttum.

Geschäftsanzeige: siehe die oben Seite 552 genannten Werke über Reklame.

Handelsnachrichten: Herm. Bode, Die Anfänge der wirtschaftlichen Berichterstattung. Heidelberger In.-Diss. 1908; Norden, Die Berichterstattung über Welthandelsartikel. 1910. Oswald Schneider, Po-

litische und wirtschaftliche Berichterstattung, im Weltwirtschaftlichen Archiv Bd. 17. 1921/22. Fritz Moses, Amerikanische Geschäftsmethoden, in der Zeitschrift für Betriebswissenschaft. 2. Jahrgg. 1925. Behandelt die private Organisation der Nachrichtenübermittlung.

Auf die Anführung der umfänglichen allgemeinen Literatur über die *Geschichte der Zeitung*, die hier zum Teil hineinschlägt, verzichte ich.

II. (*41. Kapitel.*) *Versachlichung:* Auf dem Gebiete des *Kapitalmarktes:* siehe die oben Seite 151 genannte Literatur über Effektenwesen. Ferner die allgemeinen Werke über Börsenverkehr. Vgl. noch Aupetit-Brocard, Les grands marchés financiers. 1913. Auf dem Gebiete des *Arbeitsmarktes:* siehe namentlich die Literatur über die Geschichte des kollektiven Arbeitsvertrages. Zusammenfassende Darstellungen aus neuerer Zeit: S. and B. Webb, History of Trade Unionism. 1920; H. Herkner, Arbeiterfrage. Band I. 8. Aufl. 1922; W. Kaskel, Arbeitsrecht. 1925 (juristisch). Dazu die Tagesliteratur. Siehe z. B. Richard Seidel, Der kollektive Arbeitsvertrag in Deutschland (1921), und die dort genannten Schriften. Auf dem *Warenmarkte:* Außer den oben genannten allgemeinen Werken über Welthandelslehre siehe die vortreffliche Arbeit von Julius Hirsch im GdS. Abt. V.

III. (*42. Kapitel*): Die *Rationalisierung der Preise* wird in der allgemeinen Literatur über Preisbildung meist mitbehandelt (siehe diese auf Seite 520).

Ferner gehört hierher die Literatur über *Tarifbildung* im Verkehrswesen insbesondere. Zusammenfassende Darstellung mit vielen Literaturhinweisen bei Emil Sax, a. a. O. Vor allem die amerikanische Literatur ist hier wichtig. Siehe namentlich die schon genannten Werke von Ripley.

Von hervorragender, auch allgemeiner Bedeutung ist das Werk von Kurt Giese, Das Seefrachttarifwesen. 1919.

IV. (*43. Kapitel*): Außer den allgemeinen betriebswissenschaftlichen Werken: F. Leitner, Die Unternehmungsrisiken. 1915; Derselbe im GdS. VI. Abteilung; Charles O. Hardy, Risk and Risk-bearing; Alfred Manes, Versicherungswesen. 4. Aufl. 1924.; Paul Moldenhauer, Versicherungswesen, im GdS. VII. 1922. Versicherungslexikon. 2. Aufl. 1924.

V. (*44. Kapitel.*) *Gewerkschaftsbewegung:* Außer den schon genannten Schriften verdienen folgende zusammenfassende Darstellungen hervorgehoben zu werden: S. and B. Webb, History of Trade Unionism. 1890. 2. Aufl. 1920; W. Kulemann, Die Berufsvereine. 2. Aufl. 3 Bde. 1908; Paul Louis, Histoire du mouvement syndicaliste. Deutsch 1912; S. Nestriepke, Die Gewerkschaftsbewegung. 3 Bände. 1922/23; Th. Cassau, Die Gewerkschaftsbewegung, ihre Soziologie und ihr Kampf. 1925. Beide Werke sind vom Standpunkt der „freien" (sozialistischen) Gewerkschaften aus gesehen. E. Lederer und J. Marschak, Die Klassen auf dem Arbeitsmarkte u. ihre Organisation, im GdS. IX. 2. 1927. Beste Gesamtdarstellung.

Kartellbewegung: Während ich auf Seite 520f. die wichtigsten theoretischen Kartellschriften angegeben habe, verzeichne ich hier noch einige Werke,

die über den geschichtlichen Verlauf der Kartellbewegung unterrichten. Vor allem kommen hier als *Quellen* die verschiedenen *Enqueten* und anderen amtlichen Feststellungen in Betracht. Die umfassendste Übersicht enthält der Report on Cooperation in American Export Trade. 2 Vol. 1916. Der Titel läßt nicht erkennen, daß es sich in dem Werke u. a. um eine Bestandsaufnahme der Kartelle in sämtlichen Ländern der Erde handelt. *Deutschland:* Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. 6 Bde. 1903—1906. Denkschrift über das Kartellwesen, bearbeitet im Reichsamt des Innern. 1906. *Vereinigte Staaten:* Report of Commissioner of Corporations. 15 Vol. 1905—1913. *Großbritannien:* Report of committee on Trusts. 1919. Reprinted 1924. Hauptsächlich auf Kriegs- und Nachkriegsverhältnisse bezüglich. Kartelle und Konzerne wirr durcheinander. Dürftig.

Viel Tatsachenstoff enthalten auch verschiedene private Untersuchungen. *England:* Henry W. Macrosty, The Trust Movement in British Industries. Deutsch von Felicitas Leo. 1910 (Kartelle und Konzerne durcheinandergeworfen); H. Levy, Monopole, Kartelle und Truste usw. 1909; Th. Vogelstein, Organisationsformen der Eisenindustrie und Textilindustrie usw. 1910.

Deutschland: J. Singer, Das Land der Monopole usw. 1913; W. Hecht, Organisationsformen in der deutschen Rohstoffindustrie. I. Die Kohle. 1924; Arthur Klotzbach, Der Roheisen-Verband. Ein geschichtlicher Rückblick auf die Zusammenschlußbewegungen in der deutschen Hochofenindustrie. 1925. Beide Werke enthalten gute Rückblicke auch auf die Entwicklung in der hochkapitalistischen Periode.

Vereinigte Staaten von Amerika: Moody, The Truth about the Trust. 1904; William S. Stevens, Industrial Combinations etc. 1913; J. Singer a. a. O. Das stoffreiche Buch behandelt zu gleichen Teilen Deutschland und Amerika.

Über (meist internationale) *Schiffahrtskartelle:* K. Thiess, Deutsche Schiffahrt und Schiffahrtspolitik der Gegenwart. 1907. XI.

Vgl. auch die von S. Tschierschky vortrefflich geleitete „Kartellrundschau" und die regelmäßigen Übersichten im Weltwirtschaftlichen Archiv.

Eine jetzt veraltete *Bibliographie* ist Griffon, A list of books relating to Trusts. 1907.

Die unten anzugebende Literatur über Konzerne und Trusts greift auch häufig auf die Kartellbewegung über.

VI. (*45. Kapitel*): Außer der gesamten bisher zu diesem Unterabschnitt genannten Literatur gehört hierher die oben Seite 553ff. angeführte Literatur über die Konjunktur im allgemeinen.

Über die neueren Bestrebungen namentlich in Amerika zur Stabilisierung der Konjunktur unterrichtet das Sammelwerk: The Stabilization of Business. Ed. by Lionel D. Edie. 1923. Dazu David F. Jordan, Business Forecasting. 1921. Neue Ausgabe. 1925. Sir Chas. W. Macara, Trade Stability and how to obtain it. 2. ed. 1925. Eine Sammlung von Aufsätzen eines englischen Baumwollindustriellen. I. M. Clark, Social control of Business. 1926.

Vierzigstes Kapitel

Erweiterung und Erhellung des Marktes

Es handelt sich um die Gestaltung der äußeren Bedingungen, unter denen der Verkehr auf dem (Kapital-, Arbeits- und Waren-) Markt stattfindet, und deren Veränderungen im Zeitalter des Hochkapitalismus (Markt im geistigen Sinne einer Tauschbezogenheit, einer Marktgemeinschaft, einer Ausgleichung gefaßt).

Was sich hier in der Marktgestaltung vollzogen hat, findet sein Gegenstück in der Umbildung unseres Städtebildes und unserer Bauweise, mit der es sogar zum Teil in einem ursächlichen Zusammenhange steht. Der frühere Marktverkehr spielte sich — bildlich und in Wirklichkeit — in kleinen Lichtkreisen ab, die selber nur im Zwielicht lagen, in engen, winkligen Gäßchen, Läden, Buden, in denen alles Marktwissen auf persönlicher Ertastung und Erkundung beruhte. Im matten Scheine der Öllampe. An deren Stelle ist heute die elektrische Bogenlampe getreten, die ihr Licht weithin über große, freigelegte Plätze ausgießt. Auf ihnen (oder in taghell erleuchteten Palästen) wickelt sich der heutige Marktverkehr (im wirklichen und noch mehr im bildlichen Sinne) ab.

Erweiterung und Erhellung gehen bei dieser Umbildung Hand in Hand. Die Entstehung großer, einheitlicher Märkte ist teils Vorbedingung für die Erhellung, teils schafft sie diese, teils wird sie durch die Erhellung auf anderen Gebieten erst möglich. Das alles soll im folgenden im einzelnen aufgewiesen werden.

I. Die Erweiterung

1. Der Kapitalmarkt

In den Anfängen besteht kein „Markt" für Kapitalien; diese werden unberührt voneinander einzeln beschafft. Dieser Zustand herrscht noch heute etwa im Hypothekenverkehr in kleinen Städten.

Auch das Beteiligungskapital für Privatunternehmungen wird nicht auf dem Markte besorgt, es liegt vielmehr immer ein Sonderabkommen mit Sonderbedingungen vor.

Ein Fall nichtmarktmäßiger Kapitalbeschaffung ist aber auch

noch das Hausiergeschäft der englischen Discount-Broker, die in der City von Bank zu Bank laufen, Akzepte nehmen und begeben.

Die Zunahme der Verkehrsakte führt dann zu einer Marktbildung — im doppelten Sinne —, die sich über ein beschränktes Gebiet erstreckt; es entsteht ein lokaler Markt. So etwa für Hypotheken innerhalb einer Provinzstadt, für Pachtungen innerhalb einer Provinz, für Industrieanlagekredit innerhalb einer Branche in einem Industriebezirk (Seide um Krefeld, Stahl um Solingen, Schuhe um Pirmasens).

Endlich entwickelt sich — allmählich, schon im Mittelalter beginnend — ein nationaler und dann internationaler Markt für fungible Werte: Geldsorten, erstklassige Devisen, Aktien oder Obligationen großer Unternehmungen. Ebenso für Rentenfonds.

Mit der Vereinheitlichung und Ausweitung der Märkte im geistigen Sinne geht gleichen Schritt die Ausbildung großer Zentralmärkte im Sinne einer Zusammenballung von Absatzgelegenheiten, einer Häufung von Angebot und Nachfrage an einzelnen, bevorzugten Plätzen. Unnötig zu sagen, daß derartige Stellen nicht nur Zentralmärkte für die Beschaffung von Kapital, sondern ebensosehr für Geld zu Anleihezwecken usw. sind.

Solche zentrale Geld- und Kapitalmärkte von internationaler Bedeutung waren vor dem Kriege Berlin, Paris und vor allem London, während seit dem Kriege New York mehr und mehr in den Vordergrund getreten ist.

Die Vorzugsstellung Londons beruhte vornehmlich auf folgenden Gründen:

1. London war der Mittelpunkt eines Reiches, das die älteste Handelsmacht mit den weitesten Beziehungen umschloß. 2. London war die Hauptstadt desjenigen Landes, das zuerst zu einer kapitalistisch-rationellen Währung, nämlich zur Goldwährung, übergegangen war und diese Währung unentwegt festgehalten hatte. Das Pfund Sterling war immer 7,988 g (113 grains) Gold gewesen und dadurch hatte der Pfund Sterling-Wechsel eine Vorzugsstellung erlangt, dem ein unbedingtes Vertrauen in die Londoner City entsprach. Das Pfund Sterling war vor dem Kriege „Weltgeld" schlechthin, der einzig sichere Wertmesser. 3. London hatte den größten Geldzufluß, da hier Import und Export der halben Erde bevorschußt und große Summen ausgeliehen wurden. Daher standen in London stets große Guthaben aus allen Ländern zur Verfügung, die eine große Geldflüssigkeit bewirkten.

Gegenüber London trat New York als Anleihemarkt ganz in den Hintergrund. Ausländische Anleihen wurden aufgelegt (in Mill. Pfund Sterling):

	in England	in den Vereinigten Staaten
1911	503	31
1912	465	71
1913	422	78

Das hat sich erst während des Krieges geändert. Ausländische Anleihen wurden aufgelegt (wie oben):

	in England	in den Vereinigten Staaten
1920	40	464
1921	111	396
1922	276	652

Nach dem Monatsbulletin (Februar 1923) der Guaranty Trust Company: K. Strasser, Deutsche Banken im Auslande. 2. Auflage. 1925. Seite 34 Vgl. auch die sachkundigen Ausführungen daselbst auf Seite 32.

Neben jenen „Weltmärkten" für Geld- und Kapitalbeschaffung haben sich dann für die einzelnen Länder Zentralmärkte in den Hauptstädten (und — wie in Deutschland — in den größeren Provinzstädten) herausgebildet.

2. Der Arbeitsmarkt

Die Marktbildung für die Beschaffung der Arbeitskraft ist noch heute in den Anfängen steckengeblieben. Dank der eigentümlichen Natur der „Ware" Arbeitskraft ist noch heute der isolierte Vertragsabschluß (wenn auch zwischen den Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer) die Regel. Darüber hinaus hat sich ein Arbeitsmarkt für „ungelernte" und „angelernte" Arbeiter in den Großstädten und vielleicht ein Arbeitsmarkt innerhalb eines Gewerbes über ein ganzes Land hin (Baugewerbe!) entwickelt. Wir werden besonderen Eigenarten des Arbeitsmarktes noch bei der Besprechung des Arbeitsnachweises und der gewerkschaftlichen Arbeiterorganisation gerecht zu werden haben.

3. Der Warenmarkt

Die einzige Gelegenheit der Marktbildung war ehedem der lokale Markt oder die Messe, wo Käufer und Verkäufer zusammenkamen und durch persönliche Fühlungnahme einen Ausgleich herbeiführten.

Im Laufe der kapitalistischen Entwicklung hat sich der Großhandel Märkte geschaffen, die unabhängig von der persönlichen Zusammenkunft sind. Er hat es getan durch die Begrenzung auf einen Artikel meist vertretbarer Natur (s. u. S. 662f,), für den er dann einen Ausgleich über ein ganzes Land, wenn möglich die Erde, schafft. So entstehen abstrakte „Weltmärkte" für die großen Handelsartikel, wie Baumwolle, Eisen, Kaffee, deren Zahl sich immer weiter vermehrt.

Neben diesen abstrakten Weltmärkten entwickeln sich dann, ganz ähnlich, wie wir es bei den Geld- und Kapitalmärkten beobachten konnten, einzelne Handelsplätze zu konkreten Weltmärkten in

einem bestimmten Artikel oder in einer geringeren oder größeren Anzahl solcher Welthandelsgegenstände. Das heißt: Angebot und Nachfrage in diesen Artikeln ballen sich an einzelnen Orten der Erde zusammen.

Häufig befindet sich an diesen Welthandelsplätzen auch die Organisationszentrale für den abstrakten Markt einer bestimmten Ware, die fälschlich so genannten „Börsen", in denen Aufsicht über die Einhaltung der für eine bestimmte Branche aufgestellten Handelsbedingungen geübt und meist auch der Terminhandel (s. u. S. 664f.) beaufsichtigt wird: die Baumwollbörse in Bremen, die Kaffeebörse in Hamburg, die Kupferbörse in Berlin usw.

Der Detailhandel hat nur eine unvollkommene Marktbildung, im Rahmen einer Großstadt und vielleicht in besonderen Fällen innerhalb des Wirkungskreises eines Versandgeschäftes.

II. Die Erhellung

Auf diese erweiterten und vereinheitlichten Märkte fällt nun heute das Licht eines vollendeten Wissens der Marktteilnehmer; Käufer und Verkäufer sind über die Marktlage bestens unterrichtet. Wie ist das bewirkt worden?

Zur Erhellung des Marktes dienen teilweise dieselben Mittel, die auch früher schon im Gebrauch waren und die sich im Laufe der Zeit sehr vervollkommnet haben, teilweise sind neue Mittel in Anwendung gelangt. Wir unterscheiden:

1. die persönliche Erkundung, die früher üblichste Form der Aufhellung. Auch heute noch reist der Chef, reist der Geschäftsreisende. Und beide geben und nehmen Marktwissen;

2. die individuelle Nachrichtenübermittlung. Darunter verstehe ich diejenige Form der Nachrichtenübermittelung, die die Nachricht an individuell bestimmte Personen weitergibt, es mag eine Person, es mögen deren viele sein; tausend Rundschreiben an tausend bestimmte Personen gerichtet bleiben individuelle Nachrichtenübermittlung.

Der individuellen Nachrichtenübermittelung dienen:

a) der Brief, auch also das Rundschreiben, der Prospekt;

b) der Telegraph;

c) das Telephon. Der Effektenmarkt zum Beispiel wird ausschließlich durch dieses beherrscht; während der Börsenstunden schießt das Wissen von Börse zu Börse unausgesetzt hinüber und herüber;

3. die Nachrichtenpublikation oder kollektive Nachrichtenübermittlung, worunter ich diejenige Nachrichtenübermittlung verstehe, die eine Nachricht an individuell nicht bestimmte Personen gelangen läßt, es mögen unzählbare Massen sein, es mag sich um ganz wenige handeln, ja, es mag überhaupt kein Mensch mehr die Nachricht in Empfang nehmen. Ein Ausruf, der auf einem leeren Platze etwas verkündet, ein Anschlag, den nie ein Mensch liest, sind Akte der kollektiven Nachrichtenübermittlung oder Nachrichtenpublikation.

Ich habe im zweiten Bande auf Seite 398/99 ein Schema der Nachrichtenpublikation entworfen, auf das ich hier verweise.

Diese Nachrichtenpublikation ist nun im Zeitalter des Hochkapitalismus recht eigentlich die beliebte Form der Nachrichtenübermittlung geworden, wenn es sich darum handelt, die Marktverhältnisse bekanntzumachen. Die Aufhellung der Marktlage wird dadurch zu einer sachlichen Angelegenheit, sie wird versachlicht und objektiviert.

Die Nachrichtenpublikation, die dazu dient, den Markt zu erhellen, erscheint in zwei Formen: als Geschäftsanzeige und als Handelsnachricht. Jene hat die Aufgabe, Wissen vom Geschäftsmanne fort (zum Kunden), diese, Wissen zum Geschäftsmann hin (vom Markte) zu bewegen. Über die Entwicklung dieser beiden Formen der kapitalistischen Nachrichtenpublikation müssen wir uns nunmehr etwas genauer unterrichten.

Die Geschäftsanzeige

Die (unmittelbare, akustische) Ankündigung durch Ausrufer, die in der Zeit vor der Erfindung der Druckkunst eine große Bedeutung hatte, ist heute stark zurückgedrängt worden. Kleinhändler, wandernde Handwerker, Schaubudenbesitzer sind die wichtigsten Gruppen von Anbietern, die sich ihrer bedienen. Es scheint, daß sie durch die Entwicklung des Radios wieder eine größere Bedeutung gewinnt.

Dagegen ist nun die mittelbare, offene Ankündigung mittels der (Druck-) Schrift zu einer der beliebtesten Formen der Nachrichtenpublikation in unserer Zeit geworden. Ich spreche vom Anschlag, von der Affiche, vom Plakat, die uns bis in die verschwiegensten Orte auf Schritt und Tritt verfolgen, die, wie ein Lepraausschlag das Gesicht, so alle Häuser, Fahrzeuge, Landschaften bedecken; aber auch von der „Lichtreklame", die selbst in der Dunkelheit die Augen nicht in Ruhe läßt.

Wie sehr verbreitet das Anschlagwesen ist, weiß jedermann. Leider haben wir gar keine Möglichkeit, uns von seiner Ausdehnung und Bedeutung eine ziffernmäßige Vorstellung zu machen. Der einzige Maßstab, an dem wir seine Verbreitung messen können, ist die Größe der Unternehmungen, die sich gewerbsmäßig mit der Vermittlung und Anbringung von Anschlägen und anderen Formen der mittelbaren, offenen Nachrichtenpublikation befassen.

Aber noch bedeutsamer als das Anschlagwesen ist für die Entwicklung des modernen Wirtschaftslebens wohl das Annoncenwesen geworden. Unter einer Annonce oder einer „Geschäftsanzeige" im engeren Sinne verstehen wir eine mittelbare, geschlossene Nachrichtenpublikation.

Über die Geschichte der Annonce habe ich im zweiten Band Seite 403ff. das Nötige mitgeteilt. Danach beginnt sie ihren Lauf im Anfang des 17. Jahrhunderts, bleibt aber bis zum Ende der frühkapitalistischen Periode eine Ausnahmeerscheinung. Nur Gegenstände, die notwendig der öffentlichen Anzeige bedurften, weil man ohne diese nichts von ihnen wissen würde, werden mittels Annoncen angeboten; der alltägliche, übliche Geschäftsverkehr wickelt sich noch ohne Anzeige ab. Konkurrenzanzeigen tauchen vereinzelt am Ende des 18. Jahrhunderts auf; in der ersten Nummer der „Times" vom 1. Januar 1788 finden sich deren drei.

Während des 19. Jahrhunderts ist dann die Geschäftsanzeige zu einer gewaltigen Ausdehnung gelangt. Sie erscheint:

a) in der politischen Tagespresse, die namentlich für den Detailhandel oder Einzelverkauf abseiten des Produzenten das wichtige Insertionsorgan ist, aber auch für Arbeitsstellenvermittlung und Kapitalleihe in Betracht kommt;

b) in den populären Zeitschriften, den „Revuen" aller Art, illustrierten Blättern, Magazinen usw. Vielfach (namentlich in den Vereinigten Staaten, in wachsendem Umfange auch in Europa) sind diese Blätter nur da, um Annoncen aufzunehmen, der Inhalt ist Nebensache;

c) in den Fachblättern, deren Zahl unübersehbar ist.

Zur Statistik des Annoncenwesens: Das größte *amerikanische* Annoncenbureau hat einen Jahresumsatz von 15 Mill. $. Nach Angabe des New York Council of the American Association of Advertising Agencies (AAAA): Veblen, Absentee Ownership (1923), 314. Im Jahre 1922 betrugen die Kosten für Landesanzeigen (im Gegensatz zu den Ortsanzeigen) über 600 Mill. $. Die Außenreklame (outdoor advertising) kostete bis 1919 etwa 5 Mill. $ im Jahre; seitdem steigt sie rasch und betrug 1921 schon 30 Mill. $.

E. O. Perrin, The Development of outdoor advertising in The J. Walter Thompson News. Februar 1922. A. a. O. S. 315.

Die Annonceneinnahmen von 72 „Magazines" betrugen (a. a. O. S. 317):

1918	61,3 Mill. $
1919	97,2 „ „
1920	132,4 „ „.

Ein guter Kenner (Lincoln) schätzt die Gesamtausgabe für Reklame in den Vereinigten Staaten von Amerika auf jährlich 1—1,2 Milliarden $. Davon entfallen ½ Milliarde auf Zeitungsannoncen, ¼ Milliarde auf Versand von Prospekten usw

Die Ausgaben für Reklame machen etwa 1—5% des Verkaufspreises der Waren, 10—40% der Verkaufsspesen aus. Für 1489 typische Gewerbebetriebe war der Anteil der Reklamekosten und der Verkaufskosten vom Hundert folgender:

	Reklamekosten	Verkaufskosten
Kofferfabriken	5,0	12,25
Eisenwarenfabriken	4,29	8,0
Schnittwarenhandel	1,6	7,33
Wirkwarenherstellung	1,88	10,0
Lebensmittelerzeugung	4,55	14,3

Lincoln, Applied Business Finance² (1923), 653.

In den vom Harvard-Forschungsinstitut untersuchten Schuhgeschäften betrugen (nach dem Umsatz verschieden):

die gesamten Verkaufsspesen . . .	12,6—13,9%
die Reklamekosten	1,1— 3,7%

des Umsatzes. Harvard Bureau of Business Research. Bull. No. 31. Operating Expenses in Retail Shoe Stores in 1921. S. 18.

Von Reklamefachleuten werden folgende Beträge genannt, die von dem Bruttoerlös für Reklamezwecke zurückgestellt werden sollten (das ist also wohl das noch unerreichte höchste Ziel des Reklamisten):

Warenhäuser	3½%
Frauenartikel-Läden (Women's speciality shops) . .	5½%
Schuhläden	4 %
Modewarengeschäfte	4 %
Musikinstrumentengeschäfte	5½%
Möbelmagazine	5½%
Elektrizitätsartikelgeschäfte	6 %
Juwelierläden	5½%
Herrenkonfektionsgeschäfte	5 %
Verschiedenes	4 %

Lincoln, a. a. O. S. 654.

Das Ergebnis aller dieser Machenschaften ist das gewünschte: der Käufer — sei er letzter Verbraucher oder Geschäftsmann, das heißt Erzeuger oder Händler — ist über die Lage des Marktes, den Stand des Angebots, was Preis, Auswahl, Qualität betrifft, stets auf das beste unterrichtet. Aber auch der Anbieter bedarf des Wissens vom Markte; ihm vermittelt es

die Handelsnachricht

Auch die Handelsnachrichtenvermittlung, namentlich in ihrer kollektiven Form, ist erst im 19. Jahrhundert zur vollen Entfaltung gelangt. Über die Entwicklung bis zum 19. Jahrhundert siehe Band II, Seite 411 ff.

Heute stellt sich die Vermittlung von Handelsnachrichten als ein mächtiges, wohldurchgebildetes System dar, dessen einzelne Bestandteile folgende sind:

1. Auskunftsorganisationen aller Art.

Diese betreiben teilweise die individuelle Nachrichtenvermittelung. Als solche kommen in Betracht:

a) die Kreditauskunftsbureaus: Erwerbsunternehmungen, die mit der Erteilung von Auskünften über Kreditwürdigkeit usw. einzelner Firmen Geschäfte machen.

„Zuerst ist in England Ende der 1830er Jahre ein Auskunftsbureau entstanden aus gewissen, schon erheblich früher begonnenen Aufzeichnungen der Konkurse und sonstiger geschäftlich wichtiger Gerichtssachen, Aufzeichnungen, die Abonnenten gegen Entgelt mitgeteilt worden waren. Im Jahre 1841 begründete sodann ein Neuyorker Anwalt für den Verkehr mit den Südstaaten das erste festorganisierte System interlokaler Auskunftseinholung, während das älteste französische Bureau sich erst 1857 aus einer aufgelösten Kreditversicherungsgesellschaft bildete und in Deutschland ein Stettiner Makler 1860 anfing, auf die häufig von ihm beanspruchten geschäftsfreundlichen Auskunftserteilungen eine kleine Gebühr zu erheben. Doch erst in den 1860er Jahren begann die eigentliche Entwicklung des Auskunftsbureaus... Das Hauptverdienst um die Entwicklung dieser Anstalten in Deutschland gebührt (seit 1872) W. Schimmelpfeng in Berlin." (Ehrenberg.) 1887 erfolgt die Vereinigung der „Auskunfteien" von Schimmelpfeng und Bradstreet Comp. Entwicklung dieses Bureaus (nach Stets, a. a. O. S. 23.)

	Zahl der schriftlichen Auskünfte	Zahl der Geschäftsstellen	Zahl des Personals
1890	750000	15	106
1914	8000000	100	2400

b) Eine Sitte, die früher allgemein verbreitet war, wird noch heute von manchen Geschäfts-, namentlich Bankhäusern gepflegt: ihrer Kundschaft Berichte über die geschäftliche Lage im allgemeinen oder über die Zustände in einem einzelnen Geschäftszweige zu erstatten.

In der Form der Nachrichtenpublikation erteilen Auskünfte über die allgemeine Lage des Marktes die Institute für Konjunkturforschung, die neuerdings in verschiedenen Ländern begründet sind. Namentlich in den Vereinigten Staaten sind diese Institute zahlreich. Unter Mitchells Leitung arbeitet das National Bureau of Economic Research; daneben bestehen solche ökonomische Wetterwarten an den einzelnen Universitäten, wie das Harvard Committee on Economic

Research u. a. In Deutschland ist im Jahre 1925 im Anschluß an das Statistische Reichsamt ebenfalls ein Institut für Konjunkturforschung begründet worden.

c) Besonders beliebt ist die Erteilung von Marktwissen durch Auskunftsorganisationen auf dem Arbeitsmarkte. Hier sind es die Arbeitsnachweise, die die Stellenvermittlung betreiben, teilweise als Erwerbsanstalten, dann ist ihre Nachrichtenvermittlung individuell, teils auf anderer Grundlage, dann ist ihre Nachrichtenvermittelung kollektiv (Nachrichtenpublikation). In einzelnen Ländern haben besondere Anstalten (Arbeitskammern, Arbeiterkammern, Arbeitsbörsen) in verschiedener Form unter ihre Funktionen auch die der Auskunftserteilung über die Lage des Marktes aufgenommen.

Die früheste Form der Stellenvermittlung, die heute noch, wie schon bemerkt wurde, nicht ohne Bedeutung ist, war das Inserat in der Zeitung. Zu diesem gesellte sich dann die gewerbsmäßige Stellenvermittlung, die heute noch für bestimmte Berufe (Dienstboten, Kellner, Seeleute, ungelernte Arbeiter, persönliche Dienste u. a.) die wichtigste Form des Arbeitsnachweises ist. Als dritte Organisation, die sich der Arbeitsvermittlung annahm, erschienen die Verbände der Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Beide begründeten Arbeitsnachweise, nicht zuletzt, um die Arbeitsvermittlung den Interessen der eigenen Gruppe dienstbar zu machen.

Da alle drei Formen Übelstände zeitigten, entschlossen sich zuletzt die öffentlichen Körper, namentlich die Gemeinden, den Arbeitsnachweis von sich aus zu organisieren durch die Errichtung öffentlicher Arbeitsnachweise, meist unter paritätischer Mitwirkung der Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Teilweise schlossen sich diese Arbeitsnachweise zu größeren Verbänden zusammen, die in Deutschland unter dem „Verband deutscher Arbeitsnachweise" vereinigt wurden.

Über die Entwicklung der Arbeitsnachweise in den verschiedenen Ländern geben die folgenden Ziffern Aufschluß:

	Zahl der erfaßten Arbeitsnachweise	Vermittlungen im Jahre 1911
Deutschland	2224	3424799
davon öffentliche A.-N. . .	781	1677660
Österreich	518	554853
davon öffentliche A.-N. . .	374	460146
Frankreich	754	812867
davon öffentliche A.-N. . .	229	115815
Großbritannien	404	593739
davon öffentliche A.-N. . .	404	593739
Ver. Staaten von Amerika. .	65	362037
davon öffentliche A.-N. . .	65	362037
Ungarn	36	207412
davon öffentliche A.-N. . .	5	61250

Die übrigen Länder weisen weniger als 100000 Vermittlungen aus. Bulletin trimestriel de l'Association Internationale pour la Lutte contre le chômage. III. Année. Band 3. 1913.

In *Deutschland* war die Verteilung der Vermittlungen auf die verschiedenen Arten von Arbeitsnachweisen im Jahre 1914 folgende:

	Männer %	Frauen %
Gemeindliche und gemeindlich unterstützte A.-N. .	58,6	89,6
Andere allgemeine oder gemeinnützige A.-N. . . .	1,1	4,1
Paritätische Fach-A.-N.	1,9	0,6
Arbeitgebernachweise	23,8	3,6
Innungsnachweise	5,1	0,7
Arbeitnehmernachweise	9,5	1,4
	100,0	100,0

Stat. Jahrbuch.

Durch die Ereignisse des Krieges und der Nachkriegszeit hat sich die Bedeutung der öffentlichen A.-N. immer mehr gehoben, so daß sie jetzt neun Zehntel aller Stellen vermitteln.

Neben die Auskunftsorganisationen treten als ein Organ zur Verbreitung von Handelsnachrichten

2. die Fachzeitschriften, die sich der besondern Aufgabe widmen, den Stoff, der zur Beurteilung der Marktlage dient, in mehr oder weniger verarbeiteter Form ihrem Leserkreise zu übermitteln. Ihre Zahl ist Legion und eine Aufzählung erübrigt sich. Manche dieser Nachrichtenblätter tragen halbamtliches oder amtliches Gepräge, wie die „Labour Gazette", das „Reichsarbeitsblatt", die Konsulatsberichte, die „Baromètres économiques", die seit 1924 das Internationale Arbeitsamt in Genf herausgibt, die Zeitschrift „Wirtschaft und Statistik". Andere sind private Veröffentlichungen und erfreuen sich gleichwohl hohen Ansehens, wie das älteste dieser Blätter, der englische „Economist", der „Deutsche Ökonomist" u. a. Auch die Veröffentlichungen der ökonomischen „Wetterwarten" gehören hierher, wie der „Wirtschaftsdienst", die „Wirtschaftskurve", die von dem Harvard Committee herausgegebene „Review of Economic Statistics" u. a.

Das vielleicht wichtigste Glied in der Kette von Maßnahmen zur Verbreitung von Handelsnachrichten ist

3. der Handelsteil der Tagespresse, in dem über die Vorgänge auf dem Kapital- und Warenmarkt (und in noch unvollkommener Weise auf dem Arbeitsmarkt) regelmäßig und fortlaufend Bericht erstattet wird. Dieser Zweig der Handelsnachrichtenvermittlung ist in Deutschland zu besonderer Blüte gelangt.

Das Ergebnis aller dieser Bemühungen ist aber dieses, daß der Geschäftsmann — Produzent, Händler, Spekulant — morgens, mittags, abends, nachts — in den Vereinigten Staaten laufen die Depeschenbänder in den Clubs und Hotels die halbe Nacht ab — über die Marktlage in seiner Branche sowie über die allgemeine Wirtschaftslage unterrichtet wird.

Und nicht nur der Mann in der City wird unterrichtet, auch der Gutsherr im fernen Winkel der Provinz liest beim Frühstück die Weizennotierungen an der Chikagoer Börse, die ihm seine Zeitung vermeldet. Vor dem Kriege wurden die Preisnotierungen der Berliner Getreidebörse jeden Morgen in den Bauerndörfern Sibiriens angeschlagen.

Und der Arbeiter in der kleinen Provinzstadt kann aus seinem Fachblättchen ersehen, welches die Lage auf dem Arbeitsmarkte in seinem Berufskreise ist. Der großstädtische stellungslose Arbeiter aber erfährt von den verschiedenen Stellen aus die vorhandenen Arbeitsgelegenheiten.

III. Die Ermöglichung

Wie ist es möglich geworden, die Märkte in der geschilderten Weise auszuweiten, zu vereinheitlichen und zu erhellen? Da werden wir drei Bedingungen unterscheiden müssen, von deren Erfüllung jene Entwicklung abgehangen hat.

1. Die Psychologie der handelnden Menschen. Erst mußten diese einmal jene Belichtung des Verkehrs wollen. Das aber taten sie in früherer Zeit keineswegs. Ich habe im zweiten Band auf Seite 416 darauf hingewiesen, auf welche Schwierigkeit bei der Händlerschaft diejenigen Männer stießen, die zuerst so etwas wie allgemeine Handelsberichte veröffentlichen wollten. Nun — heute hat sich der Geschäftsmann daran gewöhnt, im grellen Lichte der Öffentlichkeit zu arbeiten.

2. mußten zum Teil die gehandelten Werte eine Wandlung erfahren, damit die Märkte groß und hell werden konnten. Über diese Entwicklung unterrichtet das folgende Kapitel.

3. — und nicht zum mindesten — war die Ausweitung und die Erhellung der Märkte gebunden an die Fortschritte der Produktions- und Transporttechnik und an die Vervollkommnung der Verkehrsorganisation. Über diesen Punkt müssen wir uns noch etwas genauer unterrichten. Was hier bestimmend eingewirkt hat, ist vor allem folgendes:

a) Die Erleichterung des Reisens. Dieses ist durch die uns be-

kannten Erfindungen und Einrichtungen der modernen Zeit beschleunigt, erleichtert, verbilligt worden, verbilligt nicht sowohl durch die Herabsetzung der Fahrpreise (die vielmehr für dieselbe Strecke bei Post und Eisenbahn dieselben geblieben sind), als vielmehr durch die Abkürzung der Reisedauer. Heute kann man eine Reise von Berlin nach Hamburg und zurück an einem Tage unternehmen, wozu man früher vier bis sechs Tage brauchte. Dadurch spart man Aufenthaltskosten.

So ist es dem Geschäftsmann möglich geworden, ohne Schwierigkeiten ein paarmal im Jahre die Hauptstadt oder die große Provinzstadt oder vielleicht sogar die Hauptstadt eines fremden Landes aufzusuchen, und dem Geschäftsreisenden, das ganze Jahr lang unterwegs zu sein; siehe darüber das nächste Kapitel.

Zur *Statistik des Reisens:* Man rechnet, daß vier Fünftel der Reisenden zu geschäftlichen Zwecken reisen. Um die Zunahme des Reiseverkehrs in den letzten 100 Jahren zu ermessen, muß man die Zahl der Postreisenden von ehedem zusammen mit denen, die zu Pferde ritten oder im eigenen Wagen fuhren, den heutigen Benutzern der Eisenbahn und den Automobilfahrern gegenüberstellen. Leider ist die Zahl für die Vergangenheit ebensowenig wie für die Gegenwart zu beschaffen. Wir kennen nur die Postreisenden einerseits, die Eisenbahnreisenden andererseits. Aber das ist wohl in beiden Fällen der Hauptteil. Reisende mit der Post wurden im Jahre 1831 in Preußen eine halbe Million Menschen befördert (nach v. Reden). In Deutschland können wir annehmen rund 1 Million. Diesen stehen Eisenbahnreisende im Jahre 1912 1744 Millionen gegenüber. (Stat. Jahrbuch.)

Die Gesamtziffern der Eisenbahnreisenden betrugen (nach Sundbärg) in Tausenden:

Durchschnitt	Europa	Erde
1891/95	2258775	—
1896/1900	2926240	3960659
1901/05	3623473	4976698

Die zweite Wirkung, die die Vervollkommnung der Transporttechnik und der Transportorganisation im Gefolge hatte und die für die Umgestaltung der Marktverhältnisse bedeutsam wurde, war

b) die Erleichterung der individuellen Nachrichtenübermittlung, also der Beförderung von Briefen (Drucksachen, Postkarten [seit 1869]), Telegrammen und Telephongesprächen.

Besonders wichtig war hier die Verbilligung des Portos.

Ich habe die *Entwicklung des Portowesens* bis zum Ende der frühkapitalistischen Periode im zweiten Bande Seite 393 ff. verfolgt. Noch im Jahre 1844 konnte ein einfacher Brief innerhalb Preußens 19 Silbergroschen kosten.

Die große Reform setzt im Jahre 1840 in *England* ein, wo auf Anregung Rowland Hills, dessen Schrift: Post office reform, its importance and practicability (1837) den Anstoß gegeben hatte, das sogenannte „Penny-porto" eingeführt wird. Ein bis ½ Unze schwerer Brief kostete durch ganz England zu befördern 1 Penny.

In *Deutschland* wurde seit Errichtung des deutsch-österreichischen Postvereins im Jahre 1850 das Briefporto ermäßigt

auf 10 Pfennige bis 10 Meilen
„ 20 „ „ 20 „
„ 30 „ über 20 „

Seit Einrichtung des norddeutschen Postwesens kostete der einfache Brief 10 Pfennige durch ganz Deutschland.

Seit Begründung des Weltpostvereins im Jahre 1874 betrug das Porto für den einfachen Brief über die ganze Erde 20 Pfennige.

Um von der Entwicklung und der heutigen Ausdehnung der individuellen Nachrichtenübermittlung auf der Erde eine Größenvorstellung zu geben, teile ich im folgenden noch einige der wichtigen Ziffern aus der

Post-, Telegraphen- und Telephonstatistik

mit. 1. *Poststatistik:*

a) *Weltpostverkehr:*

	Zahl der angeschlossenen Länder	Zahl der abgesandten Briefsendungen
1875	15	143958799
1890	41	592363083
1900	62	1151700680
1913	84	2439288306

Archiv f. Post u. Telegraphie 1924 S. 84. (HSt. 6^4, 978.)

b) *Entwicklung des Postverkehrs in verschiedenen Ländern:*

Eine Postanstalt trifft auf Quadratkilometer:

	1878	1898	1920
Belgien	47	30,3	17,6
Italien	92	37,4	24,8
Niederlande	25	25,4	19,8
Schweiz	15	11,9	10,3
Großbritannien und Irland	23	14,9	13,3
Ungarn	164	74,1	40,6

Auf einen Einwohner aufgegebene Postsendungen:

	1878	1898	1920/21
Belgien	29,6	69,6	125,5
Italien	11,5	17,9	53,7
Niederlande	25,6	55,0	119,3
Schweiz	45,9	112,4	191,6
Großbritannien und Irland	45,0	90,0	116,7
Ungarn	7,4	21,3	36,2

Stat. générale du service postal. Bern. Statistik der Reichspost- und Telegraphenverwaltung.

c) *Deutschlands Postverkehr:*

Im Königreich Preußen wurden auf den Kopf der Bevölkerung

1842	1,5
1851	3,0

Briefe befördert. 1. Aufl. dieses Werkes 2, 286.

Eingegangene Briefsendungen auf den Kopf der Bevölkerung in Deutschland:

1872	12,1
1880	18,7
1890	33,2
1895	40,5
1900	58,6
1905	73,3
1910	87,9
1912	97,7

Stat. Jahrbuch.

d) *Postverkehr der Vereinigten Staaten von Amerika:*

Verkaufte Briefmarken: Stück:

1850	1,5 Mill.
1870	498,1 „
1880	954,1 „
1890	2219,7 „
1900	3998,5 „
1910	9067,2 „
1915	11226,4 „

Zahl sämtlicher beförderter Poststücke:

1890	4005,4 Mill.
1900	7130,0 „
1910	14850,1 „
1913	18567,4 „

Stat. Abstr. U.S.

2. *Telegraphenstatistik:* a) *Europa:*

Durchschnitt	Stationen	Länge der Drähte (Kilometer)	Anzahl der Telegramme (Tausend)	Telegramme auf 100 Einwohner
1891/95 . . .	63265	—	49054	57
1896/1900 . .	76193	—	57043	64
1901/05 . . .	91896	3635799	68100	67

b) *Außereuropäische Länder:*

Länge der Leitungen in Kilometern

Asien	232222
Afrika	93037
Amerika	695042
Australien	89300
Insgesamt	1109601

Nach Sundbärg.

c) *Deutschland:*

	Anstalten	Länge der Drähte (in 1000 km)	
1872 . . .	4033	125,3	
1880 . . .	9980	255,9	
1890 . . .	17452	351,9	
1900 . . .	24456	483,6	
1905 . . .	32312	542,8	
1910 . . .	45116	1837,9	(einschl. Telephondrähte)
1912 . . .	48167	1991,5	„ „

Stat. Handbuch und Stat. Jahrbuch.

3. *Telephonstatistik:* a) *Erde:*

In den Jahren 1905—1907 hatten	Apparate Stück	Leitungslänge km
Europa	1847666	8001047
Asien	56390	367079
Afrika	9281	19828
Australien	53059	145000
Amerika	7682430	11629937
Nach Sundbärg.	9648826	20162891

b) *Deutschland:*

	Zahl der Orte mit Fernsprechanstalten	Gesamtzahl der vermittelten Gespräche	Zahl der Verbindungsanlagen zwischen den Ortsfernsprechnetzen verschiedener Orte
1881	7	511354	(1884) 22
1890	258	249716655	281
1900	15533	690956355	2797
1905	25548	1207400000	6350
1912	39503	2326700000	9691

Die Ziffern für 1881—1884 freundliche Mitteilung des Reichspostamts, die übrigen Ziffern aus Stat. Handb. f. d. Deutsche Reich I [1905] und Statist. Jahrbuch.

c) *Vereinigte Staaten von Amerika:*

1898	919121
1902	2371044
1912	8729592
(1922	14347395)
Länge der Leitungen (Meilen):	
1902	4900451
1912	20248326
(1922	37265958)
Zahl der vermittelten Gespräche (Tausend):	
1902	5070555
1912	13735658
Stat. Abstr. U.S. (1922	21901387)

Aber die Fortschritte der Technik und der Organisation brachten nicht minder

c) die Erleichterung der Nachrichtenpublikation. Diese wurde gefördert

(1.) durch die Vervollkommnung der Anzeigetechnik, wie sie in der Lichtreklame, der Überlandreklame, dem Radio vorliegt;

(2.) durch die Vervollkommnung der Organisation des Anzeigewesens und der Handelsnachrichtenbeschaffung;

(3.) durch die Vervollkommnung der Herstellung und Verbreitung der periodischen Druckschriften, vor allem der Zeitung.

Um die moderne Zeitung, die recht eigentlich Schöpfung, Organ und Ausdruck hochkapitalistischen Wesens ist, zur Entwicklung zu bringen, haben viele Kräfte zusammenwirken müssen.

Zunächst bedurfte es zu ihrer literarischen Herstellung der Entstehung und Ausbildung des Zeitungsgewerbes, jener Organisation kaufmännischer, schriftstellerischer und technischer Hilfskräfte, die heute an der Erzeugung einer Zeitung beteiligt sind und die, unter Ausnutzung wiederum der modernen Nachrichtentechnik, namentlich des Telegraphen, des Telephons und des Rundfunks, ihr eiliges Werk vollbringen. Man muß sich immer gegenwärtig halten, daß die Nummer einer größeren Zeitung den Druckumfang einer Broschüre und häufig eines Buches von mehreren hundert Seiten hat und daß täglich ein solches Druckwerk neu geschrieben, gesetzt, gedruckt werden muß. Eine in jeder anderen Zeit undenkbare, gewaltige Leistung des menschlichen Geistes.

Damit diese intensive geistige Tätigkeit Form gewinnen kann, bedarf es der technischen Herstellung der Zeitung, die auch erst durch die umstürzenden Erfindungen des 19. Jahrhunderts möglich geworden ist. Erst mußte die Papiermaschine (1799), erst die Rotationsschnellpresse (1811), erst die Verwendung von Holzstoff zur Papiererzeugung (1850er Jahre) erfunden werden, ehe die Zeitung in der schnellen Zeit eines Tages oder weniger Stunden und in dem Umfange, den sie heute erreicht hat, erscheinen konnte.

Um welche Mengen von Papier, das von den Zeitungen bedruckt wird, es sich handelt, haben neuere Ermittlungen festgestellt. Der Papierverbrauch der amerikanischen Zeitungen wird jetzt auf 2600000 t im Jahre geschätzt. Nach Mitteilungen auf einer Versammlung der Canadian Paper-Association bei Veblen, Absentee Ownership (1923), 317. Diese Holzmenge ist der Gesamtertrag einer Waldfläche von etwa 600000 ha, also eines Geländes von der Größe des Großherzogtums Oldenburg. Daß dieser

erstaunliche Holzverbrauch nur möglich ist, weil Amerika seinen Holzbestand abbaut (ohne an Ergänzung zu denken), habe ich an anderer Stelle bereits ausgeführt (siehe Seite 264 f.).

Damit nun aber diese Menge einzelner Zeitungsnummern auch wirklich ihrem Verwendungszweck, gelesen zu werden, zugeführt werde, dazu bedarf es wieder des gewaltigen Apparates der modernen Verkehrsorganisation: der Eisenbahnen, Dampfschiffe, Automobile, Flugzeuge, der Post usw., die dafür sorgen, daß täglich von der Erzeugungsstelle aus Millionen und aber Millionen von Zeitungen über das Land verbreitet werden. Denn erst durch diese Verbreitung des Lesestoffes wird die Publizität des Marktes gewährleistet, deren Ausbildung wir in diesem Kapitel verfolgt haben.

Zeitungsversandstatistik:

In ganz Europa gelangten durch die Post zum Versand:

Durchschnitt	Tausend Zeitungsnummern
1891/95	1587180
1896/1900	2134140
1901/05	2650690
1906	3093800

Nach Sundbärg.

Seitdem noch weiter rasche Zunahme!

Die Zahl der versandten Zeitungsnummern betrug:

1913/14	in Großbritannien und Irland	1379,0 Millionen
1913	in Deutschland	2406,2 „

Stat. Jahrbuch.

Die große Bedeutung, die die in diesem Kapitel dargestellte Entwicklung für die Entfaltung des kapitalistischen Wesens gehabt hat, bedarf keiner besonderen Begründung.

Einundvierzigstes Kapitel

Die Versachlichung der Geschäftsformen

Alle früheren Marktbeziehungen, wissen wir, waren höchst persönlicher Art. Mochte es sich um den Abschluß von Kreditgeschäften, von Warenhandelsgeschäften oder von Arbeitsverträgen handeln: immer traten sich zwei lebendige Menschen gegenüber und trafen in mündlicher Verhandlung — Auge in Auge, Hand in Hand — ihre Vereinbarungen.

Die entscheidende Wandlung dieser Verhältnisse, die recht eigentlich die hochkapitalistische Form des Marktverkehrs kennzeichnet, bringt die Versachlichung der Beziehungen. Unter Versachlichung (Entpersönlichung, Vergeistung) der Geschäftsformen verstehe ich die Ersetzung jener seelenvollen Abmachungen durch Vertragsformen, bei denen der einzelne Vertragschließende in ein System objektiver, die Vertragschließung von vornherein regelnder Bestimmungen eintritt, deren er sich für seine persönlichen Zwecke wie eines Mechanismus bedient. Das Vertragsschema — ein Geistgebilde überindividueller Natur — ist bereits da, ehe die einzelnen Kontrahenten den Entschluß zu einer Vereinbarung fassen.

Diese Versachlichung ist aber die Form, in der die Marktvorgänge im kapitalistischen Sinne „rationalisiert" werden. Sie vollzieht sich während der hochkapitalistischen Epoche auf allen drei Märkten gleichermaßen: auf dem Kapitalmarkt, auf dem Arbeitsmarkt und auf dem Warenmarkt. Das haben wir in diesem Kapitel im einzelnen zu verfolgen (soweit wir nicht schon in einem anderen Zusammenhange von diesem Vorgange Kenntnis genommen haben).

I. Auf dem Kapitalmarkte

Für diesen gilt die einschränkende Bemerkung des letzten Satzes. Ich habe nämlich den Prozeß der Versachlichung der Kreditgeschäfte bereits im vierzehnten Kapitel ausführlich zur Darstellung gebracht. Das ließ sich nicht vermeiden, weil dieser Vorgang eine überragend große Bedeutung für die Entstehung des Kapitals hat, die ich an jener Stelle im Zusammenhange behandeln wollte.

Der Leser erinnert sich, daß ich die Versachlichung des Kreditverkehrs in der Ausbildung dreier Grundsätze fand, die die neuzeitliche Kreditwirtschaft kennzeichnen, nämlich:

1. des Bankprinzips,
2. des Effektenprinzips,
3. des Prinzips der bargeldlosen Zahlung.

Für alle Einzelheiten muß ich auf die frühere Darstellung verweisen.

II. Auf dem Arbeitsmarkte

Der Arbeitsvertrag hat verschiedene Staffeln durchlaufen.

Das Handwerk ebenso wie die feudale Landwirtschaft kennen das gebundene Arbeitsverhältnis. Bei diesem tritt der Arbeiter in ein Gemeinschaftsverhältnis ein, das nach überindividuellen Normen gestaltet ist. Die Arbeitsbedingungen sind durch Gesetz, Sitte oder Überlieferung festgesetzt und bestimmt, Beziehungen herzustellen, die ebenso den Bestand des Ganzen wie das leibliche und seelische Wohl des Einzelnen verbürgen. Jede rationale Zweckmäßigkeitserwägung liegt den Vertragschließenden fern. Das ökonomische Interesse ist eingebettet in ein Gefüge sittlicher Normen.

Dieses Gefüge zerstört der Kapitalismus, indem er den ökonomischen Inhalt des Arbeitsvertrages verabsolutiert. Dieser dient jetzt nur noch dazu, den Betrieb der kapitalistischen Wirtschaft aufrechtzuerhalten, der erste Schritt zur Rationalisierung. Der Arbeitsvertrag ist nun zunächst ein „freier", „individueller", den jeder einzelne Arbeiter mit jedem einzelnen Unternehmer nach freiem Ermessen abschließt.

Bei dem „freien" Arbeitsvertrag ist es nun aber nicht geblieben. Auch er ist der Versachlichung anheimgefallen und hat damit die höchste Stufe der Rationalität erreicht. Der versachlichte Arbeitsvertrag ist der kollektive Arbeitsvertrag oder der Tarifvertrag. Er besteht darin, daß maßgebend für die Gestaltung der Vertragsbedingungen nicht mehr die willkürlichen Abmachungen der beiden Vertragschließenden, sondern Vereinbarungen sind, die man ein für allemal (für eine bestimmte Branche, einen bestimmten Ort, eine bestimmte Zeit) festgesetzt hat und die nun als Norm gelten bei jedem einzelnen Vertragsabschluß. Das Entscheidende ist dabei dieses, daß dieser nicht mehr durch die unmittelbare Inbeziehungsetzung von Seele zu Seele, sondern durch das Dazwischentreten eines Geistgebildes zustande kommt. Von nebensächlicher Bedeutung für die Geschäftsform (wenn auch nicht für die praktischen Ziele der beteiligten Per-

sonen) ist der Umstand, daß dieses Geistgebilde — der Tarif — das Werk einer Gruppe von Arbeitern und Arbeitgebern, der in Verbänden organisierten Angehörigen des Gewerbes, ist. Siehe darüber das vierundvierzigste Kapitel.

Man könnte daran denken, diese Bindung des einzelnen durch den Tarif mit der Bindung zu vergleichen, die für den Arbeitsvertrag in vorkapitalistischer Zeit bestand. Die Gleichheit ist aber rein äußerlich. Innerlich trennt den gebundenen Arbeitsvertrag des Gesellen und des Knechtes von dem Tarifvertrag eine Welt; während jener seine Bindung dem Gemeinschaftsverhältnis verdankte und auf überindividuellen, letztlich außerökonomischen Normen ruhte, ist dieser ein rein rationales Zweckgebilde, aus kapitalistischem Geiste geboren, von Interessengesichtspunkten beherrscht. Ich nannte ihn deshalb auch die höhere Stufe kapitalistischer Rationalität, weil er dem Bedürfnisse kapitalistischer Zwecke angepaßter ist als der freie Arbeitsvertrag, vor allem wegen der größeren Beständigkeit, die er den Arbeitsabmachungen verleiht, und die dadurch gewährleistete Sicherheit der Kalkulation.

Es ist mit Recht darauf hingewiesen worden, daß schon die Einführung des Akkordlohnes in gewissem Sinne einen Bruch mit dem individuellen Arbeitsvertrag bedeutet. Der Lohn wird nicht mehr mit jedem Arbeiter für sich vereinbart, sondern einheitlich für alle festgesetzt; der Unternehmer zahlt jedem für ein bestimmtes fertiggestelltes Produkt einen bestimmten, von vornherein festgesetzten Preis und die individuelle Leistung wird nicht mehr als Qualität, sondern nur noch als Massenleistung gewertet. Richard Seidel, Der kollektive Arbeitsvertrag in Deutschland (o. J.), 8/9. Vgl. auch unten Seite 671. Der Akkordlohn ist also der erste Schritt auf dem Wege zur Versachlichung des Arbeitsvertrages.

Angesichts dieser offenbaren Rationalität ist es auffallend, daß der kollektive Arbeitsvertrag so verhältnismäßig spät zur Anerkennung gelangt ist. Bei näherem Zusehen lassen sich aber sehr wohl Gründe anführen, die seine Einbürgerung und Verbreitung aufgehalten haben. Da ist erstens der Umstand zu berücksichtigen, daß der Tarifvertrag praktisch nur auf der Grundlage einer starken Arbeiterorganisation ins Leben treten konnte, daß diese aber nur das Werk einer langen Entwicklung gewesen ist. Ferner ist zu bedenken, daß wegen dieses Ursprungs aus einer Arbeiterinteressenbewegung der Tarifvertrag auch kapitalistisch unzweckmäßige Erscheinungen mit heraufbrachte, wie namentlich die Tendenz zu Lohnerhöhung, aber auch die Beschränkung der Entschlußfreiheit des Unternehmers in mannigfacher Hinsicht (bei der Anstellung von Arbeitern u. dgl.). Als ein besonderer Übelstand

des Tarifvertrages wurde in der deutschen Unternehmerpresse seine Starrheit geltend gemacht, die geeignet sei, den technischen Fortschritt aufzuhalten. Endlich ist das irrationale Moment nicht zu unterschätzen, das den Unternehmer lange Zeit zum Gegner des Tarifvertrages gemacht hat: sein Machtdünkel, der ihn „Herr im Hause" sein lassen wollte.

So ist es gekommen, daß der Tarifvertrag bis zum Ausbruch des Krieges eine geringe Ausbreitung aufweist und erst nach dem Kriege sich rascher entwickelt hat.

Zur Statistik der Tarifverträge:

Deutschland: Bestand am 31. Dezember 1913:

		davon Baugewerbe
Tarifgemeinschaften	10885	1825
Mit Geltung für Betriebe . . .	143088	41651
„ „ „ Personen . . .	1398597	408462

Großbritannien: Bestand 1910:

		davon Baugewerbe	Textilindustrie	Bergbau	Verkehrsgewerbe
Tarifverträge .	1696	803	113	56	92
Für Personen .	2400000	200000	460000	900000	500000

Schweden: Bestand am 1. Januar 1914:

Tarifverträge	1448
Für Betriebe	8300
Für Personen	233020

Österreich: In den Jahren 1910—1912 wurden für 413711 Personen Tarifverträge abgeschlossen.

Frankreich: Tarifverträge wurden abgeschlossen:

1910	252
1911	202

Übersicht im Stat. Jahrbuch 1915 Seite 82*, 83*.

Die rasche Entwicklung nach dem Kriege lassen folgende Ziffern für *Deutschland* erkennen:

	Tarifverträge	Betriebe	Beschäftigte Personen
1907	5324	111050	974564
1913	13446	218033	2072456
1922	10768	890237	14261106
Davon Landwirtschaft .	448	307178	1996917

Ziffern für 1907 und 1913 Stat. Jahrb. 1915; für 1922 Stat. Jahrbuch 1924/25. Die höhere Ziffer für 1913 verglichen mit der vorher angegebenen erklärt sich daraus, daß hier „Tarifverträge", dort „Tarifgemeinschaften" gezählt sind.

III. Auf dem Warenmarkte

Ausführlich habe ich im zweiunddreißigsten Kapitel des zweiten Bandes den ersten Schritt der Warenhandelsformen zur Versach-

lichung geschildert: den Übergang vom Handkauf zum Fernkauf, das heißt vom „Lokohandel mit prompter Ware" zum Lieferungshandel nach Probe oder Muster. Dort habe ich auch die große Bedeutung hervorgehoben, die dieser Übergang für die Entfaltung des Wirtschaftslebens gehabt hat, habe dargetan, wie durch die neuen Handelsformen dieses sein dynamisches Gepräge erhält, oder richtiger, wie diese dazu verhelfen, daß die durch die Kreditwirtschaft und den Expansionsdrang des Kapitals erzeugten Ausdehnungskräfte sich entfalten können. Ich muß den Leser bitten, die wichtigen Ausführungen, die ich dort gemacht habe, sich wieder zu vergegenwärtigen. Denn hier muß ich mich mit der Feststellung begnügen, daß diese neue Handelsform, die am Ende der frühkapitalistischen Epoche sich auszubilden anfängt, der Fernkauf, diejenige ist, die während der Periode des Hochkapitalismus fast zur Alleinherrschaft gelangt. (Bis auf wenige unbedeutende Reste, wie den Juwelenhandel, den Rauchwarenhandel, den [für die Grenznutzenlehre so notwendigen] Pferdehandel u. e. a., verschwindet der Handkauf völlig.)

Eine Begleiterscheinung des Fernkaufs ist, wie wir ebenfalls schon wissen, der Geschäftsreisende, an dessen Vermehrung wir die Ausweitung des Lieferungshandels ermessen können. Es gab Geschäftsreisende:

in Preußen	1896	27334
	1910	68689
in Bayern	1884/88	7125
	1906/10	25656
in der Schweiz	1904	31417
	1910	35028

In den letzten Jahrzehnten hat eine Bewegung eingesetzt zur Beseitigung des Geschäftsreisenden, der zu teuer wurde. Eine der wichtigsten Erscheinungsformen dieser Bewegung sind die rasch in Aufnahme gekommenen Mustermessen, die nicht zu verwechseln sind mit den alten Partiemessen. Diese waren eine Form der Handelsorganisation, die dem Handverkauf ebenso entsprach, wie die Mustermessen ein Glied in der Organisation des Fernkaufs sind.

Daß der Fernkauf die beliebte Form des Warenhandels geworden ist, ist angesichts der Vorteile, die er dem kapitalistischen Unternehmer bietet, nicht verwunderlich. Diese Vorteile sind vornehmlich folgende:

(1.) die Beschleunigung des Kapitalumschlags,
(2.) die Verringerung der Spesen,
(3.) die Verkleinerung des Risikos.

Diese Vorteile — oder richtiger: die Nachteile des alten Handkaufs — machten sich umso fühlbarer, je mehr der Warenumsatz sein neuzeitliches Gepräge annahm, das heißt:

(1.) der Umfang der gehandelten Waren zunahm;

(2.) die Entfernung zwischen Erzeugungsort und Verwendungsort wuchs;

(3.) der spezifische Wert der umgesetzten Waren sank.

Ermöglicht aber wurde die Verallgemeinerung des Fernkaufs durch die Vervollkommnung, die die Produktions- und Transporttechnik sowie die Verkehrsorganisation im 19. Jahrhundert erfahren haben. Dadurch wurde eine Reihe von Bedingungen erfüllt, ohne die der Fernkauf gar nicht oder nur schwer ausführbar ist. Diese Bedingungen sind folgende:

(1.) die Übersichtlichkeit des Marktes: siehe das ganze vorige Kapitel;

(2.) die Leichtigkeit der Verständigung: briefliche, telegraphische, telephonische Beorderung; Versendung von Proben, Geschäftsanzeigen, Katalogen usw.;

(3.) die Sicherheit der Ausführung in der Produktion: nach Menge, Beschaffenheit, Zeit;

(4.) die Sicherheit der Ausführung im Transport: Exaktheit der Fahrten; Leichtigkeit des Versands von Stückgütern, von Paketen usw.;

(5.) die Sicherheit der Kalkulation für Produktion und Transport;

(6.) die Massenhaftigkeit der Waren: Ermöglichung des (subjektiven) Blankoverkaufs u. dgl. m.

Nun bleibt aber der Prozeß der Versachlichung, dem die Handelsgeschäftsformen unterliegen, beim Fernkauf, wie wir ihn bisher kennen gelernt haben, nicht stehen; die Entwicklung schreitet fort, die Versachlichung wird vollständig durch eine Reihe von Neubildungen, die wir nunmehr noch kennen lernen müssen. Diese sind:

1. Das generelle Lieferungsgeschäft. Dieses entsteht aus dem individuellen Lieferungsgeschäft durch Verwandlung der Proben in Typen oder Standards. Während die Probe eine bestimmte Warenpartie vertreten hatte, vertritt die Type eine Gattung gleichförmiger Waren, deren einzelne Stücke oder Mengen untereinander vertretbar sind. Solche gleichförmigen Waren sind die meisten Rohstoffe und zahlreiche Halbfabrikate des Welthandels geworden, deren Gattungseigenschaften nunmehr durch Interessengruppen („Börsen“: siehe oben Seite 643) oder durch den Handelsgebrauch festgestellt und in den Gattungsproben (Typen) ausgedrückt werden können.

Die Typen oder Standards werden unter verschiedenen Gesichtspunkten gebildet: der mechanischen oder chemischen Beschaffenheit des Gegenstandes. Sie bestehen für Baumwolle, Wolle (zum Teil), Petroleum, Kaffee, Zucker, Getreide (zum Teil), Öle, Hölzer, Kupfer, Eisen, Träger, Profileisen, bestimmte Garnnummern u. a.

Mit Hilfe der Typen werden nun die Handelsgeschäfte nicht mehr über bestimmte, individuelle Warenpartien, sondern über vertretbare Warenmengen (Stückzahlen) abgeschlossen.

Ein Gegenstück zur Type im Rohstoff- und Stufenfabrikathandel bildet im Handel mit Fertigfabrikaten der Markenartikel, der in immer mehr Produktionszweigen sich einbürgert. *Beispiele:* Seife, Drogen, Parfümerien; pharmazeutische Artikel; Stiefel, Hüte; Fahrräder, Automobile; Zigaretten; Kakes, Schokolade, Tee, Extrakte, Liköre, Mineralwasser. Siehe das im nächsten Kapitel darüber Gesagte.

Auf Standardisierung der Waren zielen auch die in neuerer Zeit gegründeten Organisationen zur Aufstellung einheitlicher Lieferbedingungen ab, wie der deutsche Reichsausschuß für Lieferbedingungen (RAL) u. a., die uns bereits begegnet sind (siehe oben Seite 632ff.) und in der Lehre vom Betriebe uns noch einmal begegnen werden.

Die Vorteile des generellen Lieferungsgeschäfts, wo es möglich ist, liegen auf der Hand. Der Probenversand wird überflüssig, ebenso die Verhandlung über die Beschaffenheit der Ware; dadurch erfährt der Warenumsatz die erwünschte Verbilligung und Beschleunigung. Möglich aber ist es, wo hinreichend große Massen gleichförmiger Güter in den Handel kommen, auf deren Entstehung, wie wir wissen, verschiedene Kräfte in unserer Zeit hingearbeitet haben.

Wird mit der Einbürgerung des generellen Lieferungsgeschäfts das freie Ermessen der vertragschließenden Parteien hinsichtlich der Bestimmung der Qualität der Waren ausgeschaltet, so findet eine noch weitere Beschränkung der Vertragsfreiheit statt durch

2. die Typisierung der Vertragsbedingungen. Zunächst werden die Kaufverträge immer mehr nach einheitlichen, von den verschiedenen „Börsen" aufgestellten Kontraktformularen abgeschlossen — so namentlich im internationalen Verkehr. Sodann werden die Bedingungen, unter denen die Lieferung zu erfolgen hat, immer mehr vereinheitlicht und stereotypiert: CF (Cost-Freight), Cif (Cost-Insurance-Freight), FOB (Free on Board) sind die bekannten Formeln. Endlich werden auch die Transportverträge demselben Vorgang der Schematisierung unterworfen und einheitliche Durchfrachtbriefe für

Stückgüter oder einheitliche Durchfrachtkonossemente für Massengüter ausgegeben. Damit gelangt die Ware mit einer einzigen Frachturkunde zu einem feststehenden Satze aus dem Innern des Produktionslandes über Land und See und Fluß bis an den Bestimmungsort.

Wiederum sind die Vorteile, die diese Typisierung der Vertragsbedingungen dem Unternehmer bietet, augenscheinlich: Vereinfachung, Vereinheitlichung, dadurch Verbilligung, Beschleunigung des Kapitalumschlags und — vor allem — Ermöglichung einer sicheren Kalkulation. Man bedenke, von wieviel Scherereien und Ungewißheiten allein die Cif-Klausel, mittels der der Preis einschließlich der Kosten für Verladung, Seefracht und Versicherung frei im Ankunftshafen in einer sicheren Währung festgesetzt wird, den Besteller befreit! Er braucht sich nicht um die Frachtkosten zu Wasser und Lande, nicht um die ihm unbekannten Quaispesen und Speditionsgebühren, nicht um die Schwankungen der fremden Valuta zu kümmern.

Die höchste Stufe der Versachlichung stellt dar:

3. Das Termingeschäft im engeren Sinne, worunter wir verstehen ein börsenusancemäßiges Lieferungsgeschäft, bei dem dem Belieben der Vertragschließenden entzogen sind: die Bestimmungen über Quantität, die nur in bestimmten Mengen und deren Vielfachen („Schluß") festgesetzt werden kann, über Qualität, die durch bestimmte Typen („Terminware") dargestellt wird, und über Lieferzeit, die nur der Monat (frühestens der erste, spätestens der letzte Tag des Monats) sein kann.

Wieweit der Terminhandel dem effektiven Handel dient und ob er eine und, wenn ja, welche Funktion er im Organismus der kapitalistischen Wirtschaft erfüllt, ist eine vielerörterte und bis heute noch nicht einwandfrei beantwortete Frage. Sicher ist, daß seine Bedeutung darin besteht, die „Spekulation" zu ermöglichen, das heißt hier dasjenige Geschäft, das nicht abgeschlossen wird, um die Ware „effektiv" zu kaufen, sondern nur, um an der Preisdifferenz zu gewinnen. Mit dieser Feststellung ist aber noch nicht allzuviel gewonnen. Denn es fragt sich nun weiter, ob die Spekulation eine Funktion zu erfüllen hat und im Bejahungsfalle welche.

Sicher ist wohl dieses, daß die Spekulation (in Waren und auch in Effekten) zu einem sehr beträchtlichen Teile keine wirtschaftlich-produktive Funktion erfüllt, sondern ausschließlich dem Spieltrieb Genüge tut. Aber ebenso unbestreitbar scheint mir die Tatsache zu sein, daß ein anderer Teil der Spekulationsgeschäfte — wenigstens an

der Warenbörse — diese Funktion erfüllt. Das Termingeschäft dient einerseits dem Zwecke, den Produzenten oder Händler gegen das Risiko der Preisverschiebungen zu versichern. Andererseits übt es eine starke Anziehung auf den effektiven Handel aus, wodurch die Umsätze an dem Platze der Terminbörse vermehrt und dadurch der Kapitalumschlag beschleunigt wird. Diese zweite Wirkung des Terminhandels würde allerdings nur eine Verschiebung der Chancen zwischen zwei Plätzen bedeuten. Immerhin aber läßt sich denken, daß durch die Zusammenballung des Handels an wenigen Punkten Vorteile für diesen erwachsen, die auch dem Kapitalismus als Ganzem zugute kommen. Drittens aber befördert der Terminhandel zweifellos die Ausgleichung der Preise.

Wieviel von den ungeheuren Umsätzen an den Warenterminbörsen — an der Chikagoer Getreidebörse wird der mehrhundertfache Betrag der Zufuhr, der mehrdutzendfache Betrag der gesamten Ernte umgesetzt — Spiel sind, wieviel von soliden Unternehmern für den oben angedeuteten Zweck gemacht werden, wird sich ebensowenig feststellen lassen, wie der Anteil, den das Vorhandensein einer Terminbörse an dem effektiven Umsatze des Platzes hat. Eher schon läßt sich die preisausgleichende Wirkung des Terminhandels ziffernmässig erfassen (siehe unten Seite 678f.).

Zweiundvierzigstes Kapitel

Die Rationalisierung der Preisbildung

Die Rationalisierung der Preisbildung beginnt ebenfalls schon im Zeitalter des Frühkapitalismus. Deshalb habe ich mich mit ihr bereits beschäftigt und bitte den Leser, das fünfzehnte Kapitel des zweiten Bandes zu wiederholen. Besonders deutlich tritt gerade hier der Doppelsinn des Wortes „Rationalisierung", auf den ich seinerzeit aufmerksam gemacht habe, nämlich die (subjektive) Absicht, zu rationalisieren, und die (objektive) Verwirklichung rationeller Grundsätze, zutage.

Die Preisbildung folgt einerseits dem allgemeinen „Zuge der Zeit" nach höchstmöglicher ökonomischer Zweckmäßigkeit, erfolgt immer mehr unter rein ökonomischen Gesichtspunkten und sucht sich deshalb von allen außerökonomischen Bestimmungsgründen, Überlieferung, Gefühlsmäßigkeit, Moral und Religion, die noch die ganze frühkapitalistische Epoche hindurch maßgebend gewesen waren, freizumachen.

Aus diesem Streben nach höchst rationaler Gestaltung ergeben sich dann andererseits jene Tendenzen der Preisgestaltung, die wir als den Sachinhalt der Rationalisierung bereits kennen: die Tendenz zur Mechanisierung, die Tendenz zur Schematisierung, die man vielleicht besser als Tendenz zur Fixierung oder Objektivierung bezeichnen könnte, und — vor allem — die Tendenz zur Nivellierung (Ausgleichung), die wiederum eine persönliche, eine räumliche und eine zeitliche Ausgleichung sein kann. Alles in allem bedeutet auch hier Rationalisierung soviel wie Versachlichung. Da sich jedoch die Rationalisierung der Preise (in ihrem doppelten Verstande) auf den drei verschiedenen Märkten verschieden äußert, so werde ich sie im Folgenden getrennt auf den einzelnen Märkten verfolgen.

I. Auf dem Kapitalmarkte

1. Das neunzehnte Jahrhundert beseitigt alle Rücksichten, die bis zum Ende der frühkapitalistischen Epoche bei der Preisbildung auf außerökonomische Mächte genommen waren. Die Zinsbeschränkungen fallen sämtlich fort. Das „ökonomische Gesetz", wie man dummerweise sagt, herrscht allein.

2. Auf bestimmten Gebieten des Kapitalmarktes, denjenigen, auf denen vertretbare Werte gehandelt werden, das heißt solche, bei denen sich die Unterhandlung auf den Preis beschränken kann (Geldsorten; Aktien, Obligationen einer Unternehmung; von den Wechseln solche von „Prima"-Akzeptanten: Banken und allerersten Industriefirmen), gelangt die Mechanisierung der Preisbildung zur höchsten Vollendung im sogenannten Börsenpreise.

Der Börsenpreis entsteht — gleichsam automatisch — aus zahlreichen individuellen Preismeinungen, die sofort, sobald sie „getätigt" sind, bekannt werden und sich gegenseitig beeinflussen, in denen sich der Einfluß vergangener, gegenwärtiger und zukünftiger Umstände niederschlägt und die sich zu einer Art von Durchschnittspreis verdichten, einen Preis, den keiner (und jeder) bestimmt hat, und einen Preis, der sich dem „richtigen", das heißt dem der Marktlage entsprechenden Preise nach Möglichkeit annähert. Dieser Durchschnittspreis wird festgehalten, herausgehoben, gleichsam objektiviert und tritt als ein selbständiger Preis in die Erscheinung durch eine — ebenfalls meist automatisch durch die Makler erfolgende — „Notierung".

Als solcher bekannter, notierter Börsenpreis tritt der Preis jedem Vertragschließenden bestimmend entgegen; er beherrscht nunmehr den Markt. Die überindividuelle Preisfestsetzung wird für den einzelnen verbindlich; *der Preis steht am Anfang der Verhandlung*, während ehedem der persönliche Preis deren Abschluß gebildet hatte.

3. Eine *Ausgleichung* (Nivellierung) der Preise findet zunächst in *persönlicher* Hinsicht statt, sofern einerseits die Zahl der vertretbaren Werte zunimmt (Effektifizierung!), andererseits auch dort, wo Einzelfälle der Kreditgewährung vorliegen, diese schematischer beurteilt und klassifiziert werden können dank der Ausgleichung der Bedingungen, unter denen die einzelnen Unternehmungen arbeiten (Banken! Aktiengesellschaften!).

Räumlich erfolgt eine weitgehende Ausgleichung der Preise aller börsenmäßig gehandelten Werte durch die *Arbitrage*, das heißt „diejenige Handelstätigkeit, die aus den Preisunterschieden der gleichen Börsenwerte an verschiedenen Plätzen Nutzen zu ziehen sucht". Die Arbitrage ist dank der modernen Verkehrstechnik und Verkehrsorganisation — die einzelnen Börsen sind durch eigene Telephonleitungen während der Börsenzeiten untereinander verbunden — zu einem außerordentlich vollkommenen Werkzeug der Ausgleichung ge-

worden. Aber auch die Preise für andere Werte gleichen sich räumlich in dem Maße aus, als der Umfang der „offenen" Märkte sich ausweitet (siehe das 40. Kapitel).

In zeitlicher Hinsicht findet eine Ausgleichung der Preise auf dem (Geld- und) Kapitalmarkt in mehrfacher Hinsicht statt.

Zunächst übt der Diskontosatz, den die Zentralnotenbanken aufstellen, einen beträchtlichen Einfluß auf die Preisbildung auf dem gesamten Kapitalmarkte aus, die um so gleichmäßiger verläuft, je seltener sich jener Diskontsatz ändert. Es ist nun aber ein Kennzeichen der neuzeitlichen Entwicklung, daß der Bankdiskont für längere Zeiträume unverändert bleibt oder nur geringfügige Änderungen erfährt.

Die *Bewegung der Diskontsätze* der wichtigsten Notenbanken während der letzten 20 Jahre vor dem Kriege drückt sich in folgenden Ziffern aus:

Jahr	Deutsche Reichsbank			Bank von England			Bank von Frankreich		
	Durchschnitt	Diskontsatz höchster	Diskontsatz niedrigster	Durchschnitt	Diskontsatz höchster	Diskontsatz niedrigster	Durchschnitt	Diskontsatz höchster	Diskontsatz niedrigster
1894	3,12	5	3	2,11	3	2	2½	2½	2½
1895	3,14	4	3	2	2	2	2,10	2½	2
1896	3,66	5	3	2,48	4	2	2	2	2
1897	3,81	5	3	2,64	4	2	3	2	2
1898	4,27	6	3	3,25	4	2½	2,20	2	2
1899	5,04	7	4	3,75	6	3	3,06	4½	3
1900	5,33	7	5	3,96	6	3	3,25	4½	3
1901	4,10	5	3½	3,72	5	3	3	3	3
1902	3,52	4	3	3,33	4	3	3	3	3
1903	3,84	4	3½	3,75	4	3	3	3	3
1904	4,22	5	4	3,30	4	3	3	3	3
1905	3,82	6	3	3,01	4	2½	3	3	3
1906	5,15	7	4½	4,27	6	3½	3	3	3
1907	6,03	7½	5½	4,93	7	4	3,46	4	3
1908	4,76	7½	4	3,01	7	2½	3,04	4	3
1909	3,93	5	3½	3,10	5	2½	3	3	3
1910	4,35	5	4	3,72	5	3	3	3	3
1911	4,40	5	4	3,47	4½	3	3,14	3½	3
1912	4,95	6	4½	3,77	5	3	3,38	4	3
1913	5,88	6	5	4,77	5	4½	4	4	4

Stat. Jahrb. verschiedener Jahrgänge.

Sodann hat das Verhalten der Unternehmer selbst dazu beigetragen, die Preisbildung auf dem Kapitalmarkte auszugleichen, sofern man zu dieser die Dividendenfestsetzung rechnen will. Diese nämlich ist zweifellos seit einem Menschenalter — etwa seit dem Anfang der 1880er Jahre — eine stetigere geworden; die großen Sprünge, die früher beliebt waren — die Dividenden der einen Bank beispielsweise schwankten von einem Jahre zum andern zwischen 15 und 78% —, sind verschwunden; die Dividenden einer Unternehmung sind gleichmäßiger

über eine Reihe von Jahren verteilt. Das gilt namentlich von den Banken, die diese Politik der stabilen Dividenden zuerst getrieben haben: die Deutsche Bank, die Österreichische Boden-Kreditanstalt, der Crédit Lyonnais, die belgische Société générale voran, und bei denen sie am strengsten durchgeführt wird. Der Rückgang einer Bankdividende galt vor dem Kriege geradezu als unliebsam.

Die Dividenden der Deutschen Bank schwanken in den Jahren von 1880 bis 1912 zwischen 8 (zweimal) und 12½%, von 1895 bis 1902 zwischen 10 und 12%, von 1899 bis 1903 betragen sie 11%, von 1904 bis 1908 12%, von 1909 bis 1912 12½%. Diejenigen der Dresdener Bank betrugen zwischen 1903 und 1912 in je 2 Jahren 7 und 7½%, in 6 Jahren 8½%. Von 1891 bis 1912 schwankten die Dividenden von London Joint Stock Bank zwischen 9 und 12½%, von London and County Bank zwischen 20 und 22%, von London City and Midland Bank zwischen 15 und 18½%; von Barclay & Co. wurden von 1902 bis 1909 stets 15%, von 1910 bis 1912 12½% Dividende verteilt.

Nach Ad. Weber, Depositenbanken usw. 3. Aufl., 1922.

Die Industrieunternehmungen sind gefolgt, zum Teil unter dem Einfluß der Kartellbildung.

Was die Gesellschaften befähigte, diese Politik zu treiben, war die bessere Verteilung der Gewinne und Verluste. Man hat mit Recht gesagt, daß jetzt nicht mehr das Gewinn- und Verlustkonto die Dividende bestimmt, sondern erst die Dividende von den Direktoren festgesetzt und danach das zu veröffentlichende Gewinn- und Verlustkonto angelegt wird. Daß dieses durch stille und offene Rücklagen bzw. deren Hereinnahme, durch Vermehrungen der Gewinne aus einmaligen Geschäften, namentlich Konsortial- und Effektentransaktionen, durch verschieden starke Abschreibungen auf das fixe Kapital, durch verschieden hohe Bewertung von Effekten und Lägern u. a. nach Belieben gestaltet werden kann, weiß man. Worauf es ankam, war nur der Entschluß der Unternehmer, die Politik Josefs am Hofe des Pharao zu befolgen: in den fetten Jahren zurückzulegen, um in den mageren darauflegen zu können.

Ich führe noch das Urteil eines Leiters der großen amerikanischen Trusts an, um zu zeigen, daß auch in diesem „wilden" Lande heute die Unternehmer dieselben „soliden" Ansichten zu bekommen anfangen wie in Europa. „Es ist die gegenwärtige Politik dieser Gesellschaft, einen gleichmäßigen Dividendensatz aufrechtzuerhalten, der nach Ansicht des Aufsichtsrats dauernd aufrechterhalten werden kann. Wenn in irgendeinem Jahre der Reingewinn die Erfordernisse für die Dividende überschreitet, wird der Überschuß an die Reserven ab-

geführt. Wenn der laufende Reingewinn geringer ist als die Erfordernisse an die Dividende, zahlen wir die Dividenden anstandslos aus früher verdienten Überschüssen in dem Glauben, daß der geringere Gewinn in einem einzelnen Jahre vorübergehend ist. Das Ergebnis ist, daß es keine heftigen Schwankungen in dem Marktwert unserer Aktien gibt . . ." R. S. Brookings, l. c. pag. 15. Die Dividendenstatistik der amerikanischen Bank- und Industrieunternehmungen weist denn auch neben großen fortgesetzten Schwankungen eine wachsende Anzahl von Betrieben auf, die ihre Dividendensätze sehr stark ausgeglichen haben. Die Bevorzugung des Vorzugsaktiensystems unterstützt die Nivellierungstendenz natürlich sehr erheblich. Vgl. auch das 44. Kapitel.

II. Auf dem Arbeitsmarkte

1. Der Arbeitslohn hat von allen Preisen am längsten gebraucht, um zu einem rein ökonomisch-rationalen Gebilde zu werden. Entsprechend der Wesenheit des Arbeitsverhältnisses, über die ich im vorigen Kapitel gehandelt habe, war der Arbeitslohn in vorkapitalistischer und großenteils noch in frühkapitalistischer Zeit stark durch außerökonomische Mächte, durch Gesetz (Lohntaxen!) oder Sitte, bestimmt. Die Idee des „gerechten Arbeitslohnes" hatte ihre Wirksamkeit noch nicht völlig verloren. Sofern aber wirtschaftliche Gesichtspunkte maßgebend waren, entschied über die Höhe des Arbeitslohnes im wesentlichen das Nahrungsideal, die Idee des standesgemäßen Unterhalts. Das heißt, die Höhe des Lohnes wurde bestimmt durch den terminus a quo; der Lohn war, wie ich es nenne, Unterhaltslohn. Was die für den Unternehmer sehr wichtige (und sehr mißliche) Folge hatte, daß der Arbeiter dann zu arbeiten aufhörte, wenn er genug hatte.

Mit der Natur des Arbeitsverhältnisses wandelt sich auch — wenn auch nicht so rasch — die Auffassung vom Sinne des Arbeitslohnes. Wie die Abmachungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu einer reinen Marktangelegenheit werden, so wird nun auch der Arbeitslohn je mehr und mehr zu einem reinen Marktpreis für die „Ware" Arbeitskraft, der unter dem Einfluß der Erwerbsidee festgesetzt wird; der Arbeiter will so teuer wie möglich verkaufen, der Unternehmer so billig wie möglich kaufen. In dem Maße, wie diese Anschauungen obsiegen, wird es gleichgültig, was der Arbeiter zum standesgemäßen Lebensunterhalt braucht, und entscheidet allein, was er dem Unternehmer „trägt"; der Arbeitslohn wird durch den terminus ad quem bestimmt, er wird Leistungslohn.

Diese Wandlung vom Unterhalts- zum Leistungslohn — gegen die erst im letzten Menschenalter von der Arbeiterseite eine Gegenbewegung ins Leben gerufen ist unter dem Schlachtruf: „living wages!" — ist einer der bedeutsamsten Vorgänge des 19. Jahrhunderts. Sie mußte sich mit Notwendigkeit vollziehen, wenn der Kapitalismus zur Entfaltung kommen sollte, und hat als weitere Früchte die Herausarbeitung bestimmter Lohnformen gezeitigt, deren der Kapitalismus zum Zwecke eines reibungslosen Funktionierens seines Mechanismus bedurfte. Vor allem ist hier die Ersetzung des Zeitlohnes durch den Akkord- oder Stücklohn zu erwähnen, durch die die Rationalisierung der Preisbildung auf dem Arbeitsmarkte eine wesentliche Steigerung erfährt. Die Gründe für die Rationalität des Akkordlohnes hat schon Marx ausführlich dargetan. Sie liegen vornehmlich in folgenden Eigenarten des Stücklohnes:

1. „Die Qualität der Arbeit ist hier durch das Werk selbst kontrolliert, das die durchschnittliche Güte besitzen muß, soll der Stückzins voll bezahlt werden;"
2. „er bietet dem Kapitalisten ein ganz bestimmtes Maß für die Intensität der Arbeit. Nur Arbeitszeit, die sich in einem vorher bestimmten und erfahrungsmäßig festgesetzten Warenquantum verkörpert, gilt als gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit und wird als solche bezahlt;"
3. „der Arbeiter hat ein Interesse an der Steigerung seiner Arbeitsintensität; daher ist auch keine Aufsicht mehr nötig."

(Marx, Kapital 1^4, 515ff.) Vgl. im übrigen das 48. Kapitel.

2. Eine Schematisierung der Preisbildung auf dem Arbeitsmarkte bedeutete die Einführung des Tariflohnes, der sich als eine selbstverständliche Folge der Tarifverträge ergab. Die Preisbildung ist nun nicht mehr das Ergebnis individueller Abmachungen, sondern kommt zustande, ohne daß der einzelne Unternehmer oder Arbeiter dabei anders mitzusprechen hat als durch den Mund seiner Vertreter. Der so festgestellte Arbeitslohn bestimmt aber seinerseits die Höhe desjenigen Preises, der in dem einzelnen Arbeitsvertrage vereinbart wird.

3. Eine Nivellierung des Arbeitslohnes findet — unter persönlichem Gesichtspunkte — statt, wenn die einzelnen Leistungen nicht mehr verschieden gelohnt werden. Solche Nivellierung enthält zwar keinerlei kapitalistisch-rationellen Sinn, sondern wird dem Unternehmer durch die — irrationale — Politik der Arbeiterorganisationen aufgedrängt, soweit es sich um die Ausgleichung der Löhne zwischen verschieden-

wertigen Arbeiterkategorien handelt. Sie bedeutet aber eine große Förderung der kapitalistischen Interessen, wo sie sich auf die Ausgleichung der Lohnsätze innerhalb derselben Arbeitsart bezieht; hier wird der einzelne Arbeiter durch sie vertretbar gemacht.

Ebenso kommen dem Kapitalismus zugute die Ausgleichungen, die der Arbeitslohn in räumlicher wie zeitlicher Hinsicht erfährt. Räumlich findet eine Nivellierung statt durch die Entwicklung der Arbeitsnachweise, den Austausch der Arbeiter, die Wanderungen usw. Zeitlich wiederum durch die Einführung der Tarifverträge, sofern durch diese die Lohnsätze immerhin für einige Zeit gebunden werden. Auch die Lohnpolitik der Gewerkschaften sorgt für eine gleichmäßigere Gestaltung der Löhne über einen längeren Zeitraum und wirkt ganz ähnlich wie die Preispolitik der Kartelle auf die Warenpreise.

Beispielsmäßig betrugen nach der amtlichen Statistik die *Arbeitslöhne für Bergarbeiter* im Oberbergamtsbezirk Dortmund auf eine Schicht durchschnittlich in Mark:

1871	3,00	1901	4,98
1872	4,50	1902	4,57
1873	5,00	1903	4,64
1874	4,00	1904	4,78
1875	3,80	1905	4,84
1876	3,00	1906	5,29
1877	2,56	1907	5,98
1878	2,66	1908	5,86
1879	2,55	1909	5,33
1880	2,70	1910	5,37

Im ersten Jahrzehnt verhält sich der höchste zum niedrigsten Jahresdurchschnittslohn wie 100 zu 196,5, im zweiten wie 100 zu 130,8.

III. Auf dem Warenmarkte

1. Auch für die vertretbaren Waren bildet sich ein Börsenpreis; die Mechanisierung der Preisbildung vollzieht sich hier also in derselben Weise, wie wir es bei der Preisbildung auf dem Kapitalmarkt beobachtet haben.

2. Von großer Bedeutung für die Bildung der Warenpreise ist ihre Festsetzung außerhalb des Vorganges des einzelnen Kaufes, jener Prozeß, den ich die Schematisierung, Fixierung oder Objektivierung der Preise nannte, den ich bei einer besonderen Gelegenheit einmal auch als Taxametrisierung bezeichnet habe, obwohl keines der Worte völlig dem Sinne gerecht wird. Die entscheidende Tatsache, um die es sich handelt, ist, wie ich schon sagte, die, daß der Preis bereits feststeht, wenn der Kaufvertrag abgeschlossen ist, und zwar un-

veränderlich feststeht, so daß irgendwelche Preisvereinbarungen oder Preisverabredungen ausgeschlossen sind.

Das ist nun überall dort der Fall, wo der Unternehmer einseitig den Preis festsetzt und nicht „mit sich handeln läßt". Also, man kann sagen, heute fast durchgängig im Verkehr zwischen Geschäftsleuten und im Verkehr mit letzten Konsumenten, wo „feste Preise" bestehen, die der Detailhändler bestimmt, oder wo „Markenartikel" verkauft werden, deren Preise über den Kopf des Detaillisten hinweg der Produzent vorschreibt. Die „festen Preise" im Geschäftsverkehr sind wohl eine Folgeerscheinung des Fernkaufes, während sie im Detailhandel sich selbständig im Laufe des 19. Jahrhunderts durchgesetzt haben. Über ihre vermutlichen Anfänge gegen das Ende des 18. Jahrhunderts habe ich im zweiten Bande berichtet. Sie bürgern sich dann langsam, scheinbar zuerst in England, ein und werden während des letzten Menschenalters, nicht zuletzt unter dem Einfluß der Warenhäuser, eine fast allgemeine Einrichtung.

In den früheren Auflagen des Roscherschen Lehrbuchs (Bd. I, § 115) findet sich noch folgende Bemerkung: „Im heutigen England ist die Sitte weit verbreitet, daß die Kleinhändler auf jede Ware den Preis schreiben. Über die Schnelligkeit und Wortkargheit der Preisverhandlungen im dortigen Großverkehr, wo man nicht einmal mehr grüßt („Entpersönlichung!" W. S.), siehe C. G. Simon, Observations recueillies en Angleterre. 1 (1835), 129f."

Einen weiteren Schritt der Entfernung der Preisbildung aus dem Bereiche der Vertragschließenden bedeutet die Festsetzung eines Preises seitens eines Verbandes von Unternehmern; der Verbandpreis wird nicht nur über die Köpfe der Käufer, sondern auch über die Köpfe der (einzelnen) Verkäufer hinweg bestimmt.

Hierher gehört dann auch der Tarif, das ist die Festsetzung eines Preises für eine gegebenenfalls später auszuführende Leistung. Der Tarif hat, aus naheliegenden Gründen, sein hauptsächlichstes Anwendungsgebiet in den Transportgewerben, gewinnt aber auch für die Erzeugung von Gütern immer mehr an Bedeutung. Man denke an die Versorgung mit Wasser, Elektrizität, Gas in den Großstädten, an die Preisbildung bei Badeanstalten, Wäschereien, Theatern, Ausstellungen.

An der Entwicklung des Tarifwesens können wir am deutlichsten den Sinn und die Bedeutung dieser Bewegung zur Schematisierung der Preisbildung erkennen. Wir begreifen, daß das Bedürfnis nach Vereinfachung und Abkürzung der Vertragschließung sie erzeugt hat. In manchen Fällen hat die bloße Vergrößerung der einzelnen Pro-

duktions- oder Transportbetriebe sie erzwungen; eine Eisenbahn, eine Post, ein Warenhaus, ein Fordwerk, eine Gasanstalt können gar nicht anders als mittels dieser Schematisierung der Preisbildung bestehen. Diese trat deshalb teilweise mit dem Beginne des Betriebes automatisch in Kraft, teilweise wuchs sie aus diesem hervor, in dem Maße, wie er sich ausdehnte.

Teilweise mußte erst eine ganze Reihe von Bedingungen erfüllt werden, damit die Preisbildung schematisiert werde, damit insbesondere der Tarif entstehen konnte.

Wir besitzen eine besonders gehaltvolle Untersuchung über die *Geschichte des Seefrachttarifwesens*, in der diese Entwicklung vorzüglich dargestellt ist. Danach geht die Schematisierung des Seefrachtwesens auf folgende Gründe zurück:

1. das Aufkommen vertretbarer Beförderungsleistungen, also die „Versachlichung" der Transportbedingungen. Früher war alles beim Schiffsverkehr individuell verschieden: die Bauart des Schiffes, der Grad seiner Seetüchtigkeit, die Vertrauenswürdigkeit des Kapitäns und der Mannschaft. Erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, insbesondere durch die Entwicklung der Schiffsbautechnik kommt Einheitlichkeit in diese Dinge;

2. das Aufkommen eines regelmäßigen, aus großen Mengen von Einzelsendungen bestehenden Güterverkehrs sowie des Personenverkehrs;

3. das Aufkommen der Linienschiffahrt. Diese selbst, deren Anfänge in das 17. Jahrhundert fallen (wie ich das im zweiten Bande nachgewiesen habe), bleibt bis in die 1860er Jahre sehr unbedeutend und auf wenige europäische Häfen, London, Liverpool, Le Havre, Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam, Bremen, Hamburg, beschränkt. Sie dehnt sich aus in dem Maße, wie sich folgende Bedingungen erfüllen: a) Entwicklung des Stückgutverkehrs, b) Ausdehnung des Personenverkehrs, c) Ersetzung des Seglers durch den Dampfer, der allein die Gewähr der Pünktlichkeit bietet. Kartellierung und Vertrustung helfen nach.

Erst mit dem Vordringen des Tarifs auch im Seeverkehr oder, wie die Engländer sehr bezeichnend sagen, des Systems of uniform rates, das an die Stelle der „freien Preisbildung" tritt (die noch heute beim Chartern ganzer Schiffe die Regel bildet), wird den Anforderungen der Beteiligten Genüge getan; es werden herbeigeführt gleichmäßige Behandlung, Öffentlichkeit, Stetigkeit, Einfachheit, Klarheit, Übersichtlichkeit, Wohlfeilheit. Vor allem bietet der feste Tarif die Vorteile der genauen Kalkulation und des Abschlusses von Verträgen auf lange Zeit. Kurt Giese, a. a. O. Seite 44ff., 108, 114f., 130ff.

3. Die Nivellierung (Ausgleichung) der Warenpreise ist ebenfalls in weitem Umfange während der hochkapitalistischen Periode nach allen drei Seiten hin, nach denen sie eintreten kann, vollzogen worden.

a) In persönlicher Hinsicht gelten besondere Umstände weder mehr beim Produzenten (Verkäufer) noch beim Kunden (Käufer).

Ehedem, kann man sagen, war jeder Verkaufspreis mitbestimmt durch die individuellen Produktionsbedingungen, unter denen der Gegenstand hergestellt war: besondere Wertschätzung, besondere Geschicklichkeit, besondere Transportbedingungen usw. kamen in dem Preise zur Anerkennung. Davon ist immer weniger die Rede gewesen. Nunmehr hat sich der Begriff der „gesellschaftlich notwendigen" Produktionskosten als vornehmlich bestimmender Faktor durchgesetzt: die Preisbildung erfolgt in wachsender Annäherung an das (rationale) Schema der Preisgesetze.

Ebensowenig bestimmen mehr die persönlichen Bedingungen des Käufers den Preis, wie es ehedem der Fall war, als der Verkäufer im Laden verschiedene Preise machte, je nachdem er einen Armen oder einen Reichen, einen Fremden oder einen bekannten „Kunden" vor sich hatte. Auf diese Ausgleichung der Verkaufspreise dem Käufer gegenüber drängt schon die Schematisierung der Preise hin, von der vorher die Rede war.

b) Der räumliche Ausgleich der Warenpreise ist selbst für Bodenerzeugnisse erfolgt, die infolge der Verschiedenheit der Ernten ehedem beträchtliche Unterschiede von Ort zu Ort aufwiesen.

Die *Differenz des Getreidepreises* zwischen der Provinz Preußen und der Provinz Westfalen betrug im Durchschnitt der Jahre:

	1816—1820	59%
	1821—1830	23,4%
dagegen:	1896—1900	12,5%
	1901—1905	4,7%

Die Schwankungen zwischen den einzelnen Orten desselben Landes werden umso größer, je weiter wir sie in die Vergangenheit zurückverfolgen. Sie treten zutage in den Schwankungen der Preise von Jahr zu Jahr. So schwankten in *England* die Getreidepreise

	im 15. Jahrhundert	wie	100 : 2000
	„ 16. „	„	100 : 800
	„ 17. „	„	100 : 350
	„ 18. „	„	100 : 450
	1801—1810	„	100 : 214
	1816—1825	„	100 : 237
dagegen in *Berlin:*	1905—1914		
	für Roggen	„	100 : 125
	„ Weizen	„	100 : 135

HSt. 4^3, 804.

Die *Holzpreise* in den preußischen Staatsforsten wiesen im Verhältnis der Durchschnittspreise zwischen dem Bezirke mit den niedrigsten und dem Bezirke mit den höchsten Preisen folgende Spannungen auf:

1860 . . . . . 100 : 594
1870 . . . . . 100 : 380
1880 . . . . . 100 : 300
1890 . . . . . 100 : 222
1900 . . . . . 100 : 174

HSt. 4^3, 414.

Viel größer ist die örtliche Annäherung der Preise bei gewerblichen Erzeugnissen oder etwa Seetarifsätzen (Giese a. a. O. S. 114f.).

Ebensosehr wie die räumliche ist

c) die zeitliche Nivellierung der Warenpreise während des 19. Jahrhunderts gefördert worden, sei es bei Bodenerzeugnissen, sei es bei gewerblichen Produkten.

Die *Schwankungen der Weizenpreise* innerhalb eines Jahres waren noch im Anfange des 19. Jahrhunderts recht beträchtlich. So betrug z. B. 1835 bis 1836 der monatliche Durchschnittspreis für den Quarter Weizen in *England:*

im 3. Monat nach der Ernte . . . . . 35 sh. 8 d
im letzten Monat vor der neuen Ernte . . . . 48 „ 11 „

Tooke-Newmarch, History of Prices; deutsche Ausgabe 1, 800.

Im Durchschnitt des *preußischen* Staates betrug die Differenz zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Monatspreise bei Roggen:

1816—1865 8,1
1865—1893 3,6

J. Conrad, Die Monatspreise des Getreides, in den Jahrb. für NÖ. III. Folge, Bd. IX.

Aber auch die Schwankungen der Agrarproduktenpreise von Jahr zu Jahr werden — trotz verschiedener Erntemengen — immer geringer, selbst wenn wir nur die Zeit der 1860er oder 1870er Jahre mit dem ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts in Vergleich stellen.

So betrug beispielsweise der in *Hamburg* bei der Einfuhr notierte Preis für den Zentner in Reichsmark bei

	Weizen		*Weizen*
1861	24,72	1897	14,58
1862	21,94	1898	15,54
1863	20,18	1899	13,00
1864	17,17	1900	13,13
1865	18,81	1901	12,84
1866	21,05	1902	13,00
1867	24,33	1903	13,08
1868	25,78	1904	13,55
1869	21,11	1905	14,04
1870	20,61	1906	13,93

Nach Sundbärg.

Spannung: 1861—1870: 100:150,1 1897—1906: 100:121,0.

Der bei der Einfuhr in *Großbritannien* festgestellte Preis in Schilling für den Cwt betrug bei *Hafer:*

1870	8,09	1897	5,01
1871	7,64	1898	5,63
1872	7,28	1899	5,38
1873	8,06	1900	5,21
1874	8,99	1901	5,65
1875	8,70	1902	6,36
1876	8,24	1903	5,24
1877	7,73	1904	5,29
1878	7,14	1905	5,51
Dieselbe Quelle. 1879	6,68	1906	5,93

Spannung: 1870—1879: 100:134,6 1897—1906: 100:126,7.

Unter Weglassung des teuersten Jahres:

1870—1879: 100:130,5 1897—1906: 100:118,3.

Noch deutlicher tritt der zeitliche Ausgleich der Preise von Jahr zu Jahr bei gewerblichen Erzeugnissen in die Erscheinung.

So betrug der Preis in *Hamburg* für den Zentner *Eisen* in Reichsmark nach derselben Quelle:

1871	7,27	1895	5,29
1872	12,54	1896	5,12
1873	14,55	1897	5,51
1874	10,33	1898	5,41
1875	8,20	1899	6,60
1876	8,10	1900	7,71
1877	7,09	1901	6,49
1878	6,39	1902	6,11
1879	5,62	1903	5,89
1880	6,31	1904	5,78

Spannung: 1871—1880: 100:258,8 1895—1904: 100:150,6.

Beide Jahrzehnte umspannen gleichermaßen Zeiten der Hochkonjunktur und des Niedergangs.

Desgleichen in *Großbritannien* (£ die engl. Tonne):

1870	9,00	1895	8,11
1871	9,52	1896	8,09
1872	11,19	1897	7,92
1873	13,24	1898	8,04
1874	14,41	1899	7,89
1875	14,70	1900	8,19
1876	12,84	1901	7,49
1877	10,65	1902	6,31
1878	9,90	1903	5,97
1879	9,19	1904	6,57

Spannung: 1870—1879: 100 : 163,3 1895—1904: 100 : 138,8.

Der *Steinkohlenpreis* schwankte in *Deutschland* in den zwei Jahrzehnten 1873—1893 wie 100:243, in den beiden Jahrzehnten 1893—1914 wie 100:152.

Fragen wir nach den Gründen dieser zunehmenden Ausgleichung der Warenpreise in der Zeit, so haben wir für alle Fälle in Rechnung zu ziehen die Zunahme der kaufmännischen Kenntnisse und Fertigkeiten. Ich habe gezeigt, wie noch am Ende des 18. Jahrhunderts die Kunst, Produktionskosten und Gestehungskosten richtig zu kalkulieren, keineswegs so allgemein verbreitet war, wie sie es heute ist.

Im übrigen werden wir zwischen gewerblichen Erzeugnissen und Ernteerzeugnissen unterscheiden müssen. Der Preis jener ist ausgeglichener geworden im wesentlichen, weil die Konjunktur stabilisiert ist, wie das im 45. Kapitel zu zeigen sein wird.

Daß aber auch die Preise für Agrarprodukte eine immer größere zeitliche Nivellierung erfahren haben, hat verschiedene Gründe. Die wichtigsten sind folgende:

(1.) Die Entwicklung eines gutorganisierten Großhandels.

Dieser sorgt durch Aufkauf und Stapelung für den Ausgleich der Mengen und damit der Preise, sei es von Monat zu Monat, sei es auch von Jahr zu Jahr. Indem er Teile einer reichen Ernte zurückbehält, vermehrt er das im nächsten Jahre im Falle einer schlechteren Ernte geringere zur Verfügung stehende Quantum.

Das Bild der *Weizenernte der Erde* und ihres Verzehrs während der letzten 20 Jahre vor dem Kriege kommt in folgenden Ziffern zum Ausdruck:

	Weizenernte der Erde (Millionen Ars)	Sichtbarer Lagerbestand am 1. August	Verfügbar für Verzehr im Erntejahr (1. 8.—31. 7.)	Verzehrt im Erntejahr
1894	326,9	21,7	348,6	328,9
1895	305,3	19,7	325,0	309,5
1896	298,4	15,5	313,9	304,3
1897	286,4	9,6	296,0	287,3
1898	366,1	8,7	374,8	358,1
1899	328,4	16,7	345,1	326,4
1900	332,9	18,7	351,6	335,1
1901	348,6	16,5	365,1	352,8
1902	396,9	11,7	408,6	397,6
1903	393,3	11,0	404,3	382,2
1904	362,9	21,8	384,7	364,9
1905	406,6	19,8	426,4	409,9
1906	414,9	16,5	431,4	412,0
1907	368,9	19,4	388,3	376,1
1908	386,7	12,2	398,9	389,0
1909	451,2	9,9	461,1	447,6
1910	442,8	13,5	456,3	436,8
1911	426,0	19,5	445,5	429,8
1912	441,9	15,7	457,6	439,8
1913	483,9	17,8	501,7	—

Nach dem Corn Trade Year Book und Annual Review of the Grain Trade.

Wie dieser Ausgleich im einzelnen durch den Handel vor sich geht, zeigt folgende Ausführung, die den wichtigen Fall *Argentinien* betrifft:

„Formerly the practice in Argentina was to ship practically the whole surplus in the first seven months of the Argentine cereal year; for instance, in 1908, out of a total of 17400000 quarters, 15200000 were exported by the end of July. However now that futures markets are in existence in Buenos Ayres and Rosario the grower is no longer solely dependent on the export market; if he thinks well of the future he can hold his actual produce and hedge, if necessary, with futures." Annual Review of Grain Trade 1910, p. 43. Zit. bei Robertson, Ind. Fluctuation (1915), 139.

Nun wird aber der Handel bei seinen Ausgleichsbestrebungen durch eine Reihe von Tatsachen unterstützt, die erst in dem letzten Menschenalter sich völlig haben auswirken können, das ist:

(2.) die Ausweitung des Erntegebiets, das heute die ganze Erde umfaßt. Der Ausfall der Ernten in den verschiedenen Ländern pflegt eben nicht gleichmäßig zu sein, dadurch kann der Mangel an einer Stelle durch den Überfluß an einer anderen beglichen werden.

Diese Auswechselung der Ernten verschiedener Länder wird teilweise planmäßig betrieben.

So waren die schlechten Weizenernten der Jahre 1904 und 1908 in U.S.A. gefolgt von einer Ausdehnung des Weizenbaues in Argentinien, da hier die Ernte im Dezember, die Aussaat im Juli/August stattfindet, wenn man den Ernteausfall auf der nördlichen Hemisphäre bereits überblicken kann.

Es stieg die Anbaufläche von Weizen in Argentinien
1904 von 10550000 auf 12110000 acres;
1908 „ 14225000 „ 15326000 „
Ziffern aus derselben Quelle entnommen.

Damit aber alle diese Machenschaften Erfolg haben konnten, war die notwendige Voraussetzung natürlich

(3.) die Entwicklung der Transporttechnik und Transportorganisation mit all den uns zur Genüge bekannten Begleiterscheinungen, nämlich

a) die Übersichtlichkeit des Marktes,

b) die leichte Verständigung,

c) die Bewegbarkeit der Güter.

Dreiundvierzigstes Kapitel

Das Risiko und seine Bekämpfung

Alle die bisher besprochenen Entwicklungen und Maßregeln verhelfen dazu, den Ablauf der Geschäfte auf dem Markte möglichst glatt zu gestalten, trotzdem oder vielleicht gerade weil der wirtschaftliche Verkehr seine Freiheit bewahrte.

Trotz aller Rationalisierungstendenzen ist nun aber dem Unternehmer auf dem freien Markte doch nicht ganz wohl. Er begegnet dort nach wie vor allerhand Unzuträglichkeiten, die ihm das Dasein verbittern. Aber sie verringern sich. Die folgenden drei Kapitel behandeln Entwicklungen und Maßregeln, die die Wirkung haben, die Nachteile, die sich aus einem ungehinderten Verlauf des wirtschaftlichen Prozesses ergeben, zu beseitigen. Sie tun es teilweise, indem sie die Freiheit dieses Prozesses aufheben — das sind die im 44. Kapitel behandelten Entwicklungen und Maßregeln —, teilweise ohne dieses letzte Mittel in Anwendung zu bringen. Das ist der Fall dieses (43.) Kapitels, in dem das Risiko und seine Bekämpfung zur Darstellung gelangt.

* * *

I. Die Entstehung der Verlustgefahr

Das Geschäftsrisiko, das heißt die Verlustgefahr, kann einen ganzen Geschäftszweig betreffen, der infolge einer ungünstigen Konjunktur Not leidet. Dieser Fall scheidet hier aus der Betrachtung aus. Dasjenige, was zu seiner Entstehung führt, wurde im 38. Kapitel erörtert, dasjenige, was zu seiner Beseitigung beiträgt, wird im 45. Kapitel ausgeführt werden. Hier handelt es sich um die Verlustgefahren, denen die einzelne Unternehmung ausgesetzt ist und die ein sozialökonomisches Interesse zwar nicht als solche, wohl aber als mögliche Ursache von allgemeinen Störungen des wirtschaftlichen Prozesses bieten.

Die Veranlassung zu Verlusten können sowohl Vorgänge in der Natur als Vorgänge in der Gesellschaft bieten.

Naturereignisse können zur Zerstörung von Waren, Transportmitteln, Gebäuden führen. Solche Naturereignisse sind: Feuersbrunst,

Überschwemmung, Feuchtigkeit, Hagel, Blitz, Erdbeben, Sturm, Unwegsamkeit, übermäßige Hitze oder Kälte u. a.

Gesellschaftliche Vorgänge, die eine Unternehmung gefährden können, sind entweder Verbrechen: Unterschlagung, Diebstahl, Raub, (man denke an die verheerende Wirkung des Seeraubes in früherer Zeit!), oder wirtschaftliche Unfälle: Preisveränderung, Mietsverluste, Arbeitseinstellungen, Boykott, Lohnerhöhungen, Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, Valutaschwankungen.

II. Die Verhütung der Verlustgefahr

Vorbeugende Maßregeln, die dazu dienen sollen, den Eintritt des Schadens zu verhüten, sind während der ganzen hochkapitalistischen Epoche bewußt vom Staate getroffen und von mir schon erwähnt worden, als ich die Entwicklung der Staatstätigkeit in ihrer grundlegenden Bedeutung für den Aufbau des Kapitalismus gewürdigt habe (siehe das 5. Kapitel). Was hier in Betracht kommt, ist die Beseitigung der „Hemmungen" politischer Natur, die sich der Staat angelegen sein läßt durch Vermehrung der Sicherheit zu Wasser und zu Lande, ist die Vervollkommnung des Beobachtungs- und Erkundungswesens, namentlich zur See, durch Seekarten, Sturmsignale, Betonnung und Befeuerung der Küsten, ist die Ausbildung des Feuerlöschwesens, ist die Regulierung der Ströme (Anlage von Staubecken), ist die Verbesserung der Straßen u. dgl. m.

Dann tragen bestimmte Umwandlungen der Technik unwillkürlich dazu bei, die Verlustgefahren, namentlich die Feuersgefahr, zu verringern. Ich denke an die Erfindung des Blitzableiters, an die Entwicklung der modernen Bauweise, die sich in wachsendem Umfange der Steine und des Eisens statt des Holzes, der Schindeln, des Strohes bedient, an die Erfindung der Zentralheizung, der elektrischen Beleuchtung u. a.

Aber in dem Maße, wie die natürlichen Veranlassungen zu Verlustgefahren sich verringern, vermehren sich die sozialen Anlässe des Risikos. Und sie zu verhüten, werden zahlreiche Maßregeln aus privater Entschließung getroffen, deren hier noch Erwähnung zu tun ist.

Soweit sie darauf abzielen, die Freiheit des Marktverkehrs zu beschränken oder im allgemeinen die Konjunktur zu stabilisieren, werde ich sie in den beiden folgenden Kapiteln aufführen. Hier dagegen ist einer Gruppe von Maßregeln zu gedenken, die das Ziel der Risiko-

verhütung bei voller Freiheit des wirtschaftlichen Prozesses zu erreichen suchen, das sind die Maßregeln zur Herbeiführung eines Kreditschutzes, das heißt also: Maßregeln, die den Zweck haben, die einzelne Unternehmung gegen die Gefahren zu sichern, die ihr aus der Kreditunwürdigkeit des Schuldners erwachsen können. Einen Teil dieser Maßregeln haben wir schon kennen gelernt, als ich die Mittel zur Erhellung des Marktes besprach; es ist die Begründung von Auskunfteien, die gegen Entgelt über die geschäftliche Lage der einzelnen Unternehmungen Aufschluß erteilen. Daneben bestehen genossenschaftliche „Gläubigerschutzverbände", wie in der deutschen Textilindustrie, die durch Ausgabe von „schwarzen Listen", durch Bekanntgabe der „Manifestanten" (Personen, die den Offenbarungseid geleistet haben) u. dgl. ihre Mitglieder vor Geschäften mit säumigen oder kreditunwürdigen Schuldnern warnen. Die Produzenten werden unterstützt durch die Wechselprotestliste des Zentralverbandes des deutschen Bank- und Bankiergewerbes, das heißt durch die Zusammenstellung einer Liste aller derjenigen Akzeptanten, deren Wechsel mangels Zahlung protestiert werden mußten. Und so. (Alle diese Maßregeln könnte man unter die Mittel zur Erhellung des Marktes rubrizieren.)

III. Die Verteilung des Risikos

Ist der Schaden eingetreten, so muß man trachten, den Verlust zu vermindern. Das kann geschehen durch Abwälzung des Schadens von einer Wirtschaft auf die andere. Und man hat in der Tat eine ganze Reihe von Tricks ausgebildet, um eine solche Abwälzung zu bewirken: entsprechende Vertragsklauseln, Pfandbestellung, Termingeschäfte. Diese Maßnahmen interessieren uns hier aber nicht, wo uns nicht das Schicksal der einzelnen Wirtschaft, sondern das der Gesamtwirtschaft am Herzen liegt. Samtwirtschaftliche Bedeutung könnten sie höchstens dadurch gewinnen, daß die abschiebende Wirtschaft für den Bestand des Ganzen wertvoller ist als diejenige, die den Schaden trägt, wenn etwa eine Bank sich durch Pfandbestellung sichert gegenüber einer Einzelwirtschaft.

Wichtiger ist eine andere Gruppe von Gepflogenheiten des Geschäftslebens, mittels deren der Schaden vermindert werden kann, das ist seine Verteilung.

Diese Verteilung des eingetretenen Schadens kann innerhalb der einzelnen Unternehmung erfolgen, sei es durch Vermannigfaltigung der Geschäfte in sachlicher, räumlicher und persönlicher Hinsicht,

wovon in der Betriebslehre noch zu sprechen sein wird, sei es durch Anlegung von Reservefonds, was man sehr fälschlicher Weise „Selbstversicherung" nennt. Fälschlicherweise, weil das entscheidende Merkmal der „Versicherung" fehlt (es sei denn, man wollte die Konten etwa einzelner Schiffe verselbständigt und als besondere Unternehmungen sich gegenüberstehend denken), das ist nämlich die Verteilung des Schadens auf eine größere Zahl von Unternehmungen.

Versicherung im eigentlichen Sinne liegt dann vor, wenn diejenigen Wirtschaften, das heißt eine größere Anzahl von Wirtschaften mit gleicher Verlustgefahr, die nicht vom Schaden betroffen sind, diejenigen entschädigen, die den Schaden gehabt haben.

Dabei ist es gleichgültig für den hier allein beobachteten Enderfolg — eine Darstellung des hochentwickelten Versicherungswesens fällt aus dem Rahmen dieses Werkes heraus, wie jede eingehende Behandlung eines bestimmten Zweiges der Wirtschaft —, ob die Versicherten, unter die der Schaden verteilt wird, auf genossenschaftlicher, erwerbswirtschaftlicher oder gemeinwirtschaftlicher Grundlage zusammengefaßt werden; ebenso wie es gleichgültig ist, nach welchem Verfahren die Aufbringung der Entschädigungssumme erfolgt, ob mittels Erhebung von Prämien oder mittels Umlagen.

Die Versicherung bildet heute ein unentbehrliches Teilstück in dem Räderwerke der kapitalistischen Wirtschaft. Selbst die Sicherung der Lage des Arbeiters mittels der sogenannten Sozialversicherung könnte der Kapitalismus nur schwer entbehren. Während die weit ausgedehntere Privatversicherung ihm schlechthin notwendig für ein reibungsloses Arbeiten der Maschinerie ist.

Die Gegenstände, auf die sich die Versicherung bezieht, sind fast so zahlreich wie die Anlässe zur Verlustgefahr. Es gibt:

(1.) Versicherung gegen Elementarschäden: Wasser-, Feuer-, Sturm-, Transportschäden-Versicherung;

(2.) Versicherung gegen Schäden, die aus Verbrechen erwachsen: Unterschlagungs-, Diebstahl-, Raubversicherung;

(3.) Versicherung gegen wirtschaftliche Schäden: gegen Mietverluste (das heißt Leerstehen der Wohnungen: als Erwerbsunternehmen schon seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, aber ohne Erfolg, versucht, seit 1905 in Christiania auf der Grundlage der Gegenseitigkeit, seit 1910 auch in Deutschland mit Erfolg durchgeführt), gegen Kursverluste (bei Auslosungen), gegen Preisverluste

(in der Zuckerbranche), gegen Streiks und Boykott, gegen Hypothekenverlust, gegen Kreditschäden (del credere-Versicherung) u. a. m.

Warum die Versicherung jene große Bedeutung für die kapitalistische Wirtschaft erlangt hat, braucht nicht erst ausführlich begründet zu werden. Die Gründe liegen auf der Hand. Durch sie wird die Stetigkeit der Wirtschaftsführung gewährleistet, durch sie die Sicherheit der Kalkulation ermöglicht und — weil sie mit Erfolg an einer Verringerung der Verlustgefahr im allgemeinen arbeitet — Verbilligung und Freisetzung von Kapital bewirkt. Daß in allen diesen Richtungen die Verhütung der Verlustgefahr eine noch größere Bedeutung hat, ist offensichtlich.

Vierundvierzigstes Kapitel

Die Bindung des Marktes

Der Rationalisierungsprozeß führt an einem bestimmten Punkte zur Aufhebung der freien Betätigung auf dem Markte. Dieser erfährt eine „Bindung", die Willkür der einzelnen Wirtschaften wird beseitigt, nicht durch Eingriffe von außen her, sondern durch Verabredungen zwischen den Marktteilnehmern selbst, die sich damit aus eigener Machtvollkommenheit ihrer wirtschaftlichen Freiheit begeben. Diese Bindungen wachsen durchaus aus dem Geiste des kapitalistischen Wirtschaftssystems heraus, dessen Wesenheit, wie wir sehen werden, sie erst zur vollen Entfaltung bringen, und sind nicht zu verwechseln mit den Bindungen, die dem Kapitalismus von höheren Mächten — wie etwa dem Staate — auferlegt werden und die berufen sind, das innere Wesen dieses Wirtschaftssystems zu verändern, weil sie seinem Geiste Bestandteile eines fremden Geistes beimischen.

Wir verfolgen diese Vorgänge auf den drei verschiedenen Märkten. Dabei werden wir als Leitfaden, der uns durch die Fülle der Tatsachen hindurchführen soll, die theoretischen Feststellungen benutzen können, die wir im 32. Kapitel über „die künstliche Beeinflussung des Marktes" gemacht haben.

I. Der Kapitalmarkt

Hier ist nicht allzuviel zu berichten.

Die Bestrebungen zur vorübergehenden Bindung — Corners, Ringe — haben keine Geschichte. Sie würden uns aber auch nicht interessieren, wenn sie eine hätten, da sie für den Verlauf des Wirtschaftslebens im großen ohne Bedeutung sind: sie betreffen fast ausschließlich die Spekulation in Rentenfonds („negativem" Kapital) und kommen höchstens als Hemmungen der kapitalistischen Entwicklung in Betracht.

Auch die Geschichte jener „Spekulationsgesellschaften", die eine dauernde Beherrschung des Kapitalmarktes bezwecken und die nach Art der alten Räuberbanden auf systematische Plünderung ausgehen, wie etwa die sogenannte „andere" Standard Oil Company, deren

Machenschaften uns Lawson mit so viel Liebe und Eindringlichkeit geschildert hat, hat mit dem Problem einer Bindung des Marktes nur einen losen Zusammenhang. Wir werden ihrer bei der Betrachtung der kapitalistischen Formen der Betriebsgestaltung noch zu gedenken haben.

Interesse bieten uns nur Kartelle der kapitalschaffenden oder kapitalvermittelnden Unternehmungen, insbesondere der Banken, die auf eine systematische Beherrschung des Geld- und Kreditmarktes unter Anwendung gesetzlicher Mittel abzielen. Deren gibt es nun in der Tat eine Reihe, die hier kurz erwähnt werden mögen.

Die schottischen Banken sind seit länger als einem Jahrhundert kartelliert, da die Einrichtung neuer Banken dort unmöglich war. Die englischen Banken haben für das reguläre Geschäft — nicht für die Kredite des offenen Geldmarktes — formlose Übereinkommen getroffen. Die französischen Banken setzen die Bedingungen für den Privatsatz und Reportkredit einheitlich fest. Österreich hatte vor dem Kriege ein ausgebildetes Konditionenkartell. Im kaiserlichen Rußland war das Bankkartell unter Mitwirkung der Regierung zustande gekommen (Somary).

Kurz vor dem Ende des hochkapitalistischen Zeitalters wurde in der deutschen Bankwelt unter Führung der Reichsbank ein Schlagwort ausgegeben, das Johann Plenge sogar zum Titel eines Buches machte, das Schlagwort: „Von der Diskontpolitik zu der Herrschaft über den Geldmarkt!“ In diesem Schlagwort und in dem Problemkomplex, dem es zum Ausdruck verhelfen wollte, waren nun freilich vielerlei verschiedenartige Dinge durcheinandergeworfen: systematischere Verwendung der Reichsbankdiskontpolitik zur Beeinflussung der Konjunktur; Aufsicht der Zentralbank über die anderen Banken; Aufhebung der Konkurrenz zwischen den einzelnen Banken u. a. m.

Nur dieser letzte Teil der mit dem Schlagwort angedeuteten Bestrebungen geht uns hier an. In der Tat erlebten wir in jener Zeit den ersten Schritt der deutschen Banken zu einer kartellartigen Bindung. Dieser erste Schritt — der auch der letzte geblieben ist — wurde getan durch die 1913 getroffenen „Allgemeinen Abmachungen der Banken und Bankiers“. Das mit diesem Namen belegte Bankenkartell wurde geschlossen zwischen der Berliner Stempelvereinigung und einigen Provinzbanken und war ein Konditionenkartell, in dem der Versuch gemacht wurde, Mindestsätze für Akzeptkredite und ähnliche Verträge festzustellen. Eine große Bedeutung hat es nicht gehabt.

Das ist aber der allen Kartellbildungen auf dem Kapitalmarkte

eigentümliche Zug, daß sie über die Festsetzung von Konditionen nicht hinausgekommen sind. Man hat aber mit Recht gesagt, daß, nachdem man sich in bezug auf die Konditionen gebunden habe, man nun erst recht in einen Konkurrenzkampf um die Kundschaft eingetreten sei. Eine wirkliche Bindung des Kapitalmarktes hat es also wohl bisher nicht gegeben. Auch der amerikanische sogenannte Money Trust, der zum Gegenstand einer eingehenden Untersuchung gemacht worden ist (1912), hat sich nicht als ein Kartell, sondern allenfalls als ein Konzern erwiesen. Ein ganz anderes Problem als das der „Bindung" des Marktes ist dessen Beherrschung etwa durch mächtige Kapitalgruppen. Davon wird in einem anderen Zusammenhange noch die Rede sein (siehe das einundfünfzigste Kapitel unter VI.).

II. Der Arbeitsmarkt

1. Eine Bindung des Arbeitsmarktes erfolgt, wie wir von unseren theoretischen Besinnungen her wissen, durch die gewerkschaftliche Arbeiterorganisation.

Gehört ihre Darstellung hierher?

Wenn wir nur den Bindungen nachspüren wollen, die der Markt in irgendeinem seiner Bereiche erfährt, ganz gewiß. Worin sollte sich die Gewerkschaftsbewegung in dieser Hinsicht von der Kartellbewegung unterscheiden?

Liegt uns aber eine Berücksichtigung der Gewerkschaftsbewegung auch dann ob, wenn wir die gesamte Neugestaltung der Marktverhältnisse unter dem Gesichtspunkte der Rationalisierung im kapitalistischen Sinne betrachten? Ja — auch dann. Natürlich bedeutet die Bindung des Arbeitsmarktes durch die Gewerkschaften keine Rationalisierung in dem Verstande, daß der Kapitalismus sie — wie so viele andere — erstrebt habe. Wohl aber in dem Sinne, daß sie — objektiv — rationell für ihn gewesen ist. Sie hat ganz ohne Zweifel letzten Endes den Interessen des Kapitalismus in sehr beträchtlichem Umfange gedient. Ja, dieser wäre ohne die Gewerkschaftsbewegung ebensowenig wie ohne die Kartellbewegung zu voller Entfaltung seines Wesens gelangt. Das ausgebildete kapitalistische Wirtschaftssystem hat diese beiden Entwicklungsreihen, Gewerkschaften und Kartelle, als notwendige Bestandteile.

Diese Rationalität der Gewerkschaftsbewegung wird mit ein paar Worten aufgewiesen werden müssen.

Was die Gewerkschaften zur Förderung des kapitalistischen Wesens — auf Umwegen — beigetragen haben, habe ich in einem anderen Zusammenhange schon einmal ausgeführt: dort, wo ich den Gründen

nachgegangen bin, die die ungeheure Entfaltung der wirtschaftlichen Energie, wie sie dem Zeitalter des Hochkapitalismus eignet, bewirkt haben. Unter diesen Gründen lernten wir die anstachelnde Wirkung kennen, die von der Gewerkschaftsbewegung ausgeht. Seit durch sie die Ansprüche des Arbeiters gesteigert werden, sieht sich der Unternehmer gezwungen, auf Mittel und Wege zu sinnen, wie er die Leistungsfähigkeit des Arbeiters steigern könne. Die Gewerkschaften erzwingen geradezu (nicht überall, aber häufig genug) den Übergang zu vollkommener Organisation der Betriebe und Verbesserung der technischen Verfahren.

Auf der anderen Seite haben die Gewerkschaften vielfach erst den Arbeiter zu den Leistungen fähig gemacht, die er vollbracht hat. Sie waren es, die ihn mit kapitalistischem Geiste erfüllt, die aus dem triebhaften Faulenzer den rechnenden, erwerbenden Economical Man gemacht, die ihn zu systematischer Arbeit erzogen haben. Jedenfalls haben sie zu jenem technischen Anpassungsprozeß, den der Arbeiter durchmachen mußte und der eine der notwendigen Voraussetzungen kapitalistischer Wirtschaft war, wie ich im sechsundzwanzigsten Kapitel glaube nachgewiesen zu haben, ihr gutes Teil beigetragen.

Aber auch auf die Gestaltung des kapitalistischen Prozesses selbst haben die Gewerkschaften fördernd eingewirkt.

Machen wir uns klar, daß die notwendige Bedingung für das Zustandekommen des kollektiven Arbeitsvertrags eine starke Arbeiterorganisation ist, die über die Innehaltung des Vertrages wacht. Alles also, was wir an der Versachlichung des Arbeitsverhältnisses und damit an der Einführung einer dem Kapitalismus angemessenen Arbeitsverfassung zu loben wußten, müssen wir dem Konto der Gewerkschaften gutschreiben.

Diese sind es aber nachweislich auch gewesen, die die mit dem Tarifvertrag notwendig verbundene Form des Akkordlohns, also wiederum die dem Kapitalismus angemessene Lohnform, vielfach gegen die doktrinäre und instinktive Gegnerschaft der Arbeiter zur Anerkennung gebracht haben. Weil durch den Tarifvertrag die Akkordarbeit „aus einer einseitigen, willkürlichen Festsetzung zu einer paritätischen Lohnregelung geworden ist“ (Cassau), haben die organisierten Arbeiter schließlich ihren grundsätzlichen Widerstand gegen diese Lohnform aufgegeben.

Endlich ist erst durch die Fortschritte der Gewerkschaftsbewegung die Stetigkeit des wirtschaftlichen Prozesses gewährleistet worden, die im Interesse des Kapitalismus liegt: die Unterbrechung durch Streiks, die ohne gewerkschaftliche Organisation „wilde“ Streiks

sein würden, wäre beträchtlich häufiger, wenn die Gewerkschaften nicht da wären. Es gibt in der Welt keine bessere Sicherung gegen unsinnige und mutwillige Streiks als eine wohlgefüllte Gewerkvereinskasse. Die Statistik bestätigt diese aus allgemeinen Gründen hergeleitete Ansicht: die Häufigkeit der Arbeitseinstellungen steht im umgekehrten Verhältnis zu der Zahl und Festigkeit der Arbeiterorganisationen.

Dieser heilsame Einfluß, den die Gewerkschaften auf den Gang des Kapitalismus ausgeübt haben, ist von einsichtigen Unternehmern selbst auch oft genug und immer häufiger anerkannt worden. Das Urteil des größten Grubenbesitzers Englands, David Dale, das zu seiner Zeit als ein vereinzeltes gelten mußte, ist heute das Urteil der überwiegenden Mehrzahl der Unternehmer geworden: „Ich möchte", sagte Dale, „auf das ausdrücklichste erklären, als Ergebnis langer und verschiedenartiger Erfahrung, daß die beste Sicherheit der Arbeitgeber für die Herrschaft der Vernunft und die Beachtung der Verträge seitens der Arbeiter ein an Zahl starker Gewerkverein ist, mit einer fähigen, das Vertrauen der Arbeiter besitzenden Exekution." (Aus Schr. d. VfSP. 45, 247f.)

2. Die gewerkschaftliche Arbeiterbewegung hat sich während der hochkapitalistischen Epoche zu einem großen und mächtigen Gebilde entwickelt.

Ihre Anfänge reichen in das 18. Jahrhundert zurück: die Webbs weisen uns Trade Unions sogar in der ersten Hälfte jenes Jahrhunderts auf. Immer natürlich entstehen sie erst, wo und insoweit kapitalistisches Wesen sich entfaltet hatte. Denn aus kapitalistischem Geiste sind die Gewerkschaften geboren: als rein rationale Zweckverbände auf naturalistisch-individualistisch-chrematistischer Grundlage. Sie mit den mittelalterlichen Bruderschaften in irgendwelche innere Verbindung bringen zu wollen, ist ebenso töricht, als wenn man Wesensbeziehungen zwischen Kartellen und Zünften glaubt herstellen zu sollen. Derartige Konstruktionen legen ein sehr schlechtes Zeugnis ab für das Maß von Verständnis für die geistigen Strukturen der verschiedenen Zeiten bei dem, der sie macht.

Seiner inneren wie äußeren Geschichte nach war England berufen, die Gewerkschaftsidee zur Entwicklung zu bringen. Hier liegen die Anfänge, hier erfolgt auch die innere Ausgestaltung, die in die Zeitspanne etwa zwischen den 1850er und 1880er Jahren fällt. Während dieser Jahrzehnte beginnen dann auch die anderen Länder die Arbeiterorganisationen zu entwickeln, jedes auf seine Weise, was uns hier nichts

angeht. Bis schließlich eine Reihe gemeinsamer Züge sich ergibt, die ich in der theoretischen Übersicht schon aufgewiesen habe.

In den Jahren nach dem Wiederaufleben der Arbeiterinternationale beginnt dann der Siegeszug der Gewerkschaften über die ganze zivilisierte Erde. Und in dem Maße, wie sie sich ausdehnen, wächst auch ihre Macht, wächst die Anerkennung durch Gesetzgebung und Unternehmertum, bis sie, was schon bei Beginn des Krieges der Fall war, in das Wirtschaftsleben als unentbehrliches Glied sich eingefügt hatten. Während des Krieges und noch mehr seit seinem Ende ist dann die Gewerkschaftsbewegung äußerlich sehr angewachsen, ist aber gleichzeitig in eine innere Krisis eingetreten, in der sie sich heute (1926) noch befindet. Doch gehen uns diese späteren Entwicklungserscheinungen an dieser Stelle nichts an, sie fallen bereits in das Zeitalter des Spätkapitalismus, in dem zweifellos auch die Gewerkschaften tiefgehende Umbildungen erleben werden.

Hier wollen wir nur noch ihren Siegeszug bis zum Ausbruch des Krieges in einigen Zahlen verfolgen.

3. *Zur Statistik der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung:*

a) *Gesamtzahl der in sämtlichen Ländern der Erde 1912 organisiert gewesenen Arbeiter:*

Deutschland	3753807	
Australischer Bund	433224	
Belgien	231835	
Dänemark	139012	
Finnland	23839	
Frankreich	1027059	
Großbritannien	3281003	
Italien	971667	
Neuseeland	60622	
Niederlande	189030	
Norwegen	67318	
Österreich	692681	
Ungarn	111966	
Kroatien-Slawonien	6783	
Bosnien-Herzegowina	5522	
Rumänien	9708	
Rußland	3000	(?!)
Schweden	121866	
Schweiz	131380	
Serbien	5000	
Spanien	100000	
Vereinigte Staaten von Amerika	2526112	
Insgesamt	13892434	

Stat. Jahrbuch 1915.

b) *Großbritannien:* Mitgliederzahl der wichtigsten Trade Unions:

15 Societies:	1850	24737
	1860	61084
28 „	1870	142530
34 „	1880	251453
	1890	456373
47 „	1900	814270
	1910	961413
Alle Unions:	1892	1502358
	1895	1407836
	1900	1955704
	1910	2446342
	1914	3918809

Zusammenstellung in S. and B. Webb, The History of Trade Unionism, 1919. App. VI.

c) *Deutschland:* Hier ist die Entwicklung während der letzten 20 bis 25 Jahre vor dem Kriege, dank dem raschen Schrittmaß des Kapitalismus, eine ganz besonders gewaltige gewesen, wie folgende Ziffern erweisen:

Jahr	Mitgliederzahl der „freien" Gewerkschaften		Einnahmen Mk.	Ausgaben Mk.	Vermögensbestand der Zentralverbände Mk.
	insgesamt	davon weibliche			
1891	277659	—	1116588	1606534	425845
1892	237094	4355	2031922	1786271	646415
1893	223530	5384	2246366	2036025	800579
1894	246494	5251	2685564	2135606	1319295
1895	259175	6697	3036803	2488015	1640437
1896	329230	15265	3616444	3323713	2323678
1897	412359	14644	4083696	3542807	2951425
1898	493742	13481	5508667	4279726	4373313
1899	680473	19280	7687154	6450876	5577547
1900	580427	22844	9454075	8088021	7745902
1901	577510	23699	9722720	8967168	8798333
1902	733206	28218	11097744	10005528	10253559
1903	887698	40666	16419991	13724336	12973726
1904	1052108	48604	20190630	17738756	16109903
1905	1344803	74411	27812257	25024234	19635850
1906	1689709	118908	41602939	36963413	25312634
1907	1865506	136929	51396784	43122519	33242545
1908	1831731	138443	48544396	42057516	40839791
1909	1832667	133888	50529114	46264031	43480932
1910	2017298	161512	64372190	57926566	52575505
1911	2339735	191332	72171990	60108716	62125132
1912	2553162	222809	80375597	61238421	80833168
1913	2573718	230347	82176747	75036306	88110855

Außer in den „freien" (sozialdemokratischen) Verbänden waren im Jahre 1913 organisiert in den

Christlichen Gewerkschaften	341 735
Deutschen Gewerkvereinen (Hirsch-Duncker)	106 618
Unabhängigen Vereinen	318 508
Wirtschaftsfriedlichen Vereinen	273 725

Gesamtübersicht über die Arbeiterverbände im Jahre 1913:

	Mitgliederzahl	Gesamteinnahme Mark	Gesamtausgabe Mark	Vermögen Ende 1913 Mark
Freie Gewerkschaften	2525042	82176747	75036306	88110855
Christliche Gewerkschaften	341735	7177764	6102688	9682796
Deutsche Gewerkvereine	106618	2866892	2620865	4465341
Unabhängige Vereine	318508	2618232	2063693	2624268
WirtschaftsfriedlicheVereine	273725	2717544	2137050	2714098
Insgesamt:	3565628	97557179	87960602	107597358

Zusammenstellungen im Stat. Jahrbuch 1892—1915.

d) *Frankreich:* Sehr ungenaue Statistik. Auch die hier mitgeteilten Ziffern des amtlichen Office du Travail sollen unzuverlässig sein (siehe Paul Louis Geschichte der Gewerkschaftsbewegung in Frankreich [1912], 216).

Jahr	Zahl der Gewerkschaften	Zahl der Mitglieder
1884	68	—
1889	821	—
1893	1926	402125
1899	2685	492647
1903	3934	643757
1905	4665	781344
1908	5354	957000
1909	5260	977000

e) *Vereinigte Staaten von Amerika:* Prof. George E. Barnett in seinem Aufsatz „Growth of Labour Organization" im Quarterly Journal of Economics XXX, 846, Appendix, berechnet die Gesamtzahl der organisierten Arbeiter in den einzelnen Jahren wie folgt:

1897	444500	1906	1906300
1898	497100	1907	2077600
1899	604100	1908	2090400
1900	865400	1910	2003100
1901	1123600	1911	2138000
1902	1374300	1912	2440800
1903	1912900	1913	2701000
1904	2072600	1914	2674400
1905	1945000		

Den Löwenanteil an dieser ebenfalls rapiden Entwicklung hat ein Verband: die American Federation of Labour, die Schöpfung des verewigten Samuel Gompers. Diese Vereinigung vermehrte ihre Mitgliederzahl wie folgt:

1898	280000
1899	350000
1900	550000
1901	790000
1902	1037000
1903	1478000
1904	1676000
1905—1910 ca.	1480000

History of Labour in the United States. 2 [1921], 522.

III. Der Warenmarkt

Der Warenmarkt im weitesten Sinne, also einschließlich des Leistungsmarktes, erfährt seine Bindung durch die Kartelle, über deren Wesenheit wir uns bereits unterrichtet haben (siehe Kapitel 32) und deren Entwicklung wir nunmehr verfolgen wollen.

1. Die der Kartellbildung nach unserer Übersicht günstigen Bedingungen erfüllen sich in wachsendem Maße mit dem Fortschreiten des Kapitalismus. Im Laufe der zweiten Hälfte und noch mehr im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts nehmen sowohl die Notwendigkeit als die Möglichkeit, den Zustand der freien Konkurrenz zu beseitigen, rasch zu. Aus folgenden Gründen:

a) Große Unternehmungen entstehen entweder aus dem Nichts, wie namentlich die Eisenbahnen, oder entwickeln sich auf dem Wege der Konzentration (siehe über diese das 51. Kapitel) aus einer gewissen Anzahl kleinerer Betriebe. In der Montanindustrie, aber auch in anderen Massengüterindustrien, wie Zement, Ziegel, Zucker, Petroleum, ballt sich die Produktion in immer größeren Werken zusammen. Das bedeutet, gemäß unseren theoretischen Besinnungen, einerseits eine größere Nötigung zur Beseitigung einer mörderischen Konkurrenz, andererseits eine größere Möglichkeit der Verständigung wegen der kleineren Zahl der Beteiligten, aber auch der Uniformierung der Produkte, der Konzentration der Nachfrage usw.

Solange die Großunternehmungen dem Handwerk oder kleinen kapitalistischen Unternehmungen gegenüberstehen, können sie ihren Absatz erst einmal durch Niederringung der Schwächeren ausweiten. Sind alle annähernd gleich stark geworden, so geht es auf Leben und Tod auch der großen Unternehmungen.

Beispiel: Vor der Begründung des Zuckerkartells in den Vereinigten Staaten (1887) bestanden dort nur noch 40 Fabriken, jede mit einem Aktienkapital von 3 bis 5 Millionen Dollar; davon machten 18 vor der Kartellierung Bankerott.

b) Die Unternehmungen nahmen je mehr und mehr die Form der Aktiengesellschaft an und steigerten dadurch wiederum ihre Fähigkeit (und Geneigtheit), sich zu kartellieren.

c) Seit den 1880er Jahren gingen, wie wir wissen, immer mehr Länder zum Schutzzollsystem über, das zwar keine notwendige Bedingung, aber doch eine wesentliche Erleichterung der Kartellbildung ist.

d) Während des letzten Menschenalters stieg, wie später noch zu zeigen sein wird, der Einfluß der Banken auf die Transport- und Industrieunternehmungen. Das bedeutete aber abermals eine wesentliche Förderung der Kartellbewegung. Die Banken nämlich haben aus verschiedenen Gründen ein Interesse an der Verständigung konkurrierender Unternehmungen, weil die Zeit des erbitterten Konkurrenzkampfes für alle Beteiligten, also auch die Banken, eine Schädigung bedeutet; weil ein Totkonkurrieren der einen Unternehmung, die ebenfalls eine Kundin der Bank ist, dieser Verlust bringt; weil die Bank an dem Monopol und den dadurch ermöglichten höheren Profiten selbst interessiert ist usw. Dazu kommt, daß die Bank durch ihren Einfluß die Macht bekommt, das Kartell im Notfall zu erzwingen.

e) Seit der Mitte der 1890er Jahre trat der Kapitalismus in eine Periode der Hochkonjunktur ein, die mit geringen Unterbrechungen bis zum Beginn des Weltkrieges anhielt. Damit aber wurde der Anreiz zur Kartellbildung offenbar gesteigert, da aufsteigende Konjunkturen ihr günstiger sind als niedergehende.

Die Ansichten, ob dem so sei, sind, oder vielleicht richtiger, waren geteilt. Ja — früher war die Meinung sehr verbreitet, daß die Kartelle geradezu „Kinder der Not" seien. In dem Jahresbericht der Handelskammer zu Duisburg vom Jahre 1894 z. B. heißt es: „Man kann heute nicht mehr im Zweifel sein, daß diese Verbände der gewerblichen Unternehmer geradezu eine Lebensfrage für die Industrie geworden sind. Nur der heftigste Druck der darniederliegenden Verhältnisse hat die Unternehmer dazu veranlaßt, einen Teil ihrer Selbständigkeit aufzugeben und einer gemeinsamen Leitung zu übertragen. Schließlich besteht auch nur die Wahl zwischen dauernd unlohnenden oder verlustbringenden Betrieben und einer wenigstens einigermaßen die Mühe und Sorge entschädigenden gemeinsamen Betriebsweise . ." Es ist eine „durch den geschäftlichen Druck sich aufzwingende Erkenntnis, daß ohne Vereinbarungen nicht mehr auszukommen sei . . ."

Demgegenüber hat sich allmählich die entgegengesetzte Auffassung, wie ich sie oben vertrat, Geltung verschafft, daß nämlich der Aufschwung der günstigere Boden für Kartelle sei, denn, wie ein vortrefflicher Kenner des Wirtschaftslebens, Dr. Voelcker, sehr richtig bemerkt, „die Aussicht auf Erhaltung günstiger Preise, verbunden mit starker Nachfrage, bildet die stärkste Triebfeder zur Vereinigung gemeinsamer Interessen. Das Bestreben dagegen, um jeden, auch den niedrigsten Preis Aufträge zu erlangen und diese dem Konkurrenten wegzunehmen, erschwert ein gemeinsames Vorgehen."

Diese beiden Äußerungen sachkundiger Männer sind bezeichnend für den Zeitpunkt, in dem sie gefällt wurden; jene steht am Anfang, diese am Schlusse der großen Kartellbewegung in Deutschland. Jene konnte sich auf wenige, diese kann sich auf zahlreiche Zeugnisse stützen. Und die Statistik gibt ihr, wie wir allsobald sehen werden, jedenfalls recht.

2. Eine genaue Statistik, aus der wir die Verbreitung der Kartelle ersehen könnten, fehlt leider. Immerhin vermögen wir an der Hand des uns zur Verfügung stehenden Stoffes zu erkennen, daß und wie sich (in großen Zügen) entsprechend der Erfüllung ihrer Daseinsbedingungen die Kartelle entwickelt haben, daß sie auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens mit Ausnahme der Landwirtschaft, wo sie einerseits schwieriger, andererseits entbehrlicher (wegen der fehlenden Konkurrenz) sind, sich entwickelt haben, besonders stark auf denen der gewerblichen Produktion.

Internationale Kartelle gab es (nach einer amerikanischen Statistik) beim Ausbruch des Weltkrieges etwa 80, der beste Beweis für die Irrtümlichkeit der Annahme, daß der Schutzzoll notwendige Bedingung für die Kartellbildung sei. Und zwar begegnen wir den internationalen Kartellen auf allen Gebieten: im Warenhandel (Eier!) und im Transportgewerbe. Hier war das „Schiffahrtsabkommen" (Shipping Trust), das im Jahre 1908 zwischen deutschen, englischen und amerikanischen Reedereifirmen geschlossen, um den Zwischendeck-Passagierverkehr aufzuteilen, der bedeutsamste Fall. Über andere internationale Schiffahrtskartelle unterrichtet K. Thieß a. a. O.

Zahlreich waren die internationalen Kartelle, von denen die meisten erst in den letzten 10 bis 15 Jahren vor dem Kriege entstanden sind, auf dem Gebiete der Industrie: in Metallen, Eisenwaren, Maschinen, Chemikalien, Glas (Flaschenkartell!) und Porzellan, Nahrungs- und Genußmitteln, Textilerzeugnissen, Schiffsausrüstungsgegenständen (Naval Stores) u. a.

Nationale (beziehungsweise lokale) Kartelle sind in allen Ländern mit kapitalistischer Kultur auf allen Gebieten verbreitet. Soweit

Industriekartelle in Frage kommen, darf man sagen, daß ihre Zahl im geraden Verhältnis zur Entfernung vom Fertigprodukt steht. Die Gründe dafür habe ich oben angegeben.

Im übrigen ist die Entwicklung der Kartelle in den verschiedenen Ländern verschieden stark, am geringsten in England und den Vereinigten Staaten, weil hier die Vertrustung vorherrscht, am stärksten in Deutschland und Österreich, weil hier vor allem die subjektiven Bedingungen optimale sind: ein gebildetes, in zahlreichen Vereinen schon vorher zusammengeschlossenes, wohlgeschultes Unternehmertum. In Deutschland hat die Kartellbildung auch ihre höchste Form erreicht.

Ich führe für *Deutschland* noch einige Zahlen besonders an, aus denen hervorgeht, in welchen Zeitpunkten sich die Entwicklung der Kartelle schwächer und stärker vollzogen hat. Die Statistik bestätigt die Richtigkeit der oben vertretenen Ansicht, daß die Kartelle „Kinder des Glücks" sind. Industriekartelle gab es in Deutschland:

1865 4
1875 8
1885 90
1890 . . . . . 210 (erste Aufschwungsperiode)
1906 . . . . . 385 (laut amtlicher Denkschrift)
1911 . . . . . 550—600 (nach Tschierschky).

Die Hauptgebiete sind: Ziegelei-, Zement-, Kalk-, Kohlen- und Eisenindustrie; 1906 gab es 19 Kohlen- und 62 Eisenkartelle.

Typen höchstentwickelter Kartelle („Syndikate") sind:

das 1888 gegründete Kalisyndikat, das schon 1910 unter staatlichen Einfluß kam;

das 1893 gegründete Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat — das Muster aller Kartelle —, das 95% der Ruhrkohle und etwa die Hälfte der gesamten in Deutschland geförderten Steinkohle umfaßt;

der 1904 gegründete Deutsche Stahlwerksverband, der in seiner Blütezeit 89 Firmen mit 1¼ Milliarde Kapital und eine Jahresproduktion von 11 Millionen Tonnen, das heißt fast die gesamte deutsche Stahlproduktion, in sich schloß.

Weitere Einzelheiten interessieren in diesem Zusammenhange nicht, in dem wir vielmehr uns nur noch ein Urteil bilden müssen über

3. die Bedeutung der Kartellbildung für die Entwicklung des Kapitalismus.

Die offensichtlichste Wirkung der Kartelle ist:

a) die veränderte Preisgestaltung. Diese paßt sich zunächst der Marktlage besser an; durch wiederholte freie Aussprache, Nachrichtendienst und Aufklärung über diese seitens der Verbandsorgane wird eine größere Übersicht ermöglicht. Sodann wird sie gleichmäßiger;

die oben von mir nachgewiesene zunehmende zeitliche Ausgleichung der Preise ist nicht zum mindesten das Werk der Kartelle. Welche Vorteile mit dieser Nivellierung der Preise verbunden sind, haben wir gesehen. Endlich gestalten die Kartelle die Preise vorteilhafter für ihre Teilnehmer: höher im Inlande, niedriger im Auslande. Durch die höheren Preise im Inlande wird für eine ganze Reihe von Unternehmungen — alle diejenigen, deren Produktionskosten niedriger als die der schwächsten Kartellmitglieder sind — ein Extraprofit erzielt, der immer einen Anreiz zur Kapitalbildung bedeutet. Die Extraprofite in den kartellierten Industrien locken aber das Kapital in diese Zweige des Wirtschaftslebens oder halten es in ihnen fest. Da nun die kartellierten Industrien die für die Entfaltung des Kapitalismus wichtigsten sind, so wirkt die Preisbeeinflussung durch die Kartelle auch fördernd auf dessen Gesamtentwicklung ein. Die niedrigen Preise, die im Auslande gefordert werden, dienen hingegen dazu, den Absatz auszuweiten und dadurch den Profit zu steigern.

In derselben Richtung wirkt die zweite Leistung der Kartelle,

b) die Verbilligung des Absatzes. Durch die Kartelle werden folgende Kosten erspart:

α) Kosten des Geschäftsreisens: durch Verringerung der Zahl der Geschäftsreisenden; durch Verringerung der Zahl der Besuche, die immer häufiger, zuletzt alle zwei Monate, wiederholt wurden; durch Verringerung der Kosten des übrigbleibenden Reisenden, der nicht mehr „Überredungskünstler" zu sein braucht.

Bei Gründung des amerikanischen Whiskykartells wurden 300 Reisende entlassen, so daß im amerikanischen Alkoholhandel 1 Million Dollar durch Gründung des Kartells erspart wurden. Die American Steel and Wire Company verringerte die Zahl der Reisenden um 200. Der amerikanische Stahltrust soll 37000 (?!) Handelsreisende überflüssig gemacht haben. Diese unwahrscheinliche Zahl finde ich bei Schär, Handelsbetriebslehre 1^2, 99;

β) die Kosten der Reklame: in Zeitungen, Plakaten, Prämien usw.;

γ) die Kosten des übermäßigen und oft unsicheren Kreditgebens;

δ) die Kosten des unnötigen Transports (bei Gebietskartellen);

ε) die Kosten der zersplitterten Bedarfsdeckung;

ζ) die Kosten der komplizierteren Buchhaltung.

Diese Verbilligung bewirkt Freisetzung von Kapital oder Steigerung der Profitrate.

Endlich tragen die Kartelle zur Entwicklung des Kapitalismus bei, sofern sie wesentliche Beförderungsmittel für die Ausbildung vollkommenerer Methoden sind, durch

c) die Rationalisierung der Betriebsgestaltung.

Daß die Kartelle diese Wirkung ausüben, ist allerdings von freihändlerischer und — auffallenderweise! — auch von sozialistischer Seite bestritten worden.

So von niemand geringerem als Kautsky. Dieser meinte: Durch Kartelle und Truste „wurde ein mächtiger Antrieb auf Vermehrung der Produktivität der Arbeit zum großen Teil ausgeschaltet .. Je weiter das Kartellwesen sich entwickelt und ausdehnt, desto deutlicher bezeugt es, daß die kapitalistische Produktionsweise jene Phase überschritten hat, in der sie das mächtigste Mittel zur Entfaltung der Produktivkräfte wurde, daß sie immer mehr zum Hindernis dieser Entfaltung wird .. wie das Eldorado der Truste, Amerika, deutlich beweist (?) .. Seit den 1880er Jahren wird die ökonomische Situation geschaffen, „die den Kapitalismus aus einem Mittel, die höchste Produktivität zu entfalten, immer mehr in ein Mittel verwandelt, dessen Entfaltung zu hemmen". Sozialismus und Kolonialpolitik (1907), 36f., 65.

Daß diese Ansicht irrig ist, lehrt schon die Überlegung: Nachdem dem einzelnen Werke bestimmte Beschränkungen auferlegt sind, nachdem es behindert ist, seinen Absatz beliebig auszudehnen, die Preise nach Belieben festzusetzen, spekulative Gewinne durch Ausnutzung der Marktlage zu machen usw., muß es doch — wenn es bei seinem Streben nach dem höchsten Gewinn beharren will, und das tut es doch wohl — all sein Sinnen und Trachten gerade auf die Rationalisierung des Betriebes, das heißt auf eine Steigerung der Produktivität, der Intensität und der Ökonomität richten. Daß aber diese Erwägung richtig ist, bestätigt die Erfahrung. Diese lehrt, daß durch die Kartellbildung verstärkt wird:

α) die Tendenz zu besserer Außenorganisation, das heißt zu besserer Abgrenzung der Betriebe: zu Konzentration und Kombination.

Die Konzentration wird nachweislich befördert durch die Quotenpolitik der Kartelle. Die Beteiligungsziffern werden hoch bemessen; damit wird ein Anreiz geschaffen, in diese Beteiligungsziffern hineinzuwachsen, um die in den Beteiligungsziffern enthaltenen Renten auch ganz auszunützen.

Zur Kombination sind durch die Kartelle viele Werke gedrängt worden, gerade um dem Einfluß der Kartelle zu entgehen. Wenn ein Hochofen eine Kohlenzeche erwirbt, entzieht er diese den einschränkenden Bestimmungen des Kohlensyndikats; wenn ein Walzwerk sich ein Stahlwerk angliedert, macht es dieses von den Bindungen des Stahlwerksverbandes frei usw. Die Kombinationsbewegung werden wir in anderem Zusammenhange genauer verfolgen. Dort werden wir auch ihre mannigfaltigen Gründe kennenlernen, die natürlich zum größten Teil ganz außerhalb aller Beziehung zu der Kartellbildung liegen. Fragt sich nur, ob diese nicht auch eine

Triebkraft für die Kombinationsbestrebungen gewesen ist. Daß sie es in der Tat war, lehren genug Zeugnisse. Ein Beispiel für viele:

Am 30. September 1904 beschloß die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G., die dem neuen Kohlensyndikat mit der Zeche Dannebaum als Hüttenzeche beigetreten war, behufs besserer Kohlenversorgung ihrer Hüttenwerke die Fusion mit der an Dannebaum angrenzenden Stinnesschen Bergbau-A.-G. „Friedlicher Nachbar". Deutsch-Luxemburg beanspruchte nun die Übertragung des Hüttenzechenvorrechts auf die Zeche „Friedlicher Nachbar" und die ebenfalls damals erworbene Zeche „Hasenwinkel". Es verlangte also, den Kohlenbedarf für seinen Hüttenbetrieb aus den genannten zwei Zechen im Wege des Selbstverbrauchs ohne Abgabenpflicht und ohne Anrechnung auf die Beteiligungsziffer decken zu dürfen, und strengte zu diesem Zwecke einen Prozeß an. Im Jahre 1905 beschloß Deutsch-Luxemburg die Fusion mit dem Bergwerksverein Friedrich Wilhelmshütte in Mülheim an der Ruhr, um auch diesem Hüttenwerk, bis dahin einem Abnehmer des Syndikats, umlagefrei und ohne Anrechnung auf die Beteiligungsziffer seinen Brennstoff zu liefern.

Am 10. November 1906 entschied das Reichsgericht gegen das Kohlensyndikat und zugunsten von Deutsch-Luxemburg, daß die dieser Gesellschaft als Hüttenzeche eingeräumten Rechte ihr auch für die von ihr erworbene Zeche „Hasenwinkel" und „Friedlicher Nachbar" zustehen. Durch die Angliederung an Hüttenzechen erhielten demnach auch die reinen Zechen den Charakter und die Vorrechte der Hüttenzechen.

Durch dieses Urteil erhielt der Drang zum gemischten Betriebe, zur Vereinigung von Eisenwerken mit Kohlengruben, neue Nahrung, indem den reinen Zechen die leichte Möglichkeit und damit der Antrieb geboten wurde, durch Verschmelzung mit Hüttenzechen die großen Vorrechte zu erlangen. Der Jahresbericht des Syndikats vom Jahre 1906 erkannte diese Wirkung des Kartells unumwunden an, wenn er sie auch nicht für heilsam hielt. Nach dem Bericht bei J. Singer, a. a. O. Seite 135/36.

Die Erfahrung lehrt aber, daß durch die Kartelle auch

β) die Tendenz zur Vervollkommnung des Verfahrens und zur besseren Innenorganisation der Industriebetriebe verstärkt wird.

So entsandte das Kohlensyndikat bald nach seiner Gründung eine Kommission nach den Vereinigten Staaten, die das in Anwendung gekommene Verfahren maschinellen Abbaues der Flöze prüfen sollte. Dieses Verfahren wurde daraufhin mit Erfolg im Ruhrbergbau eingeführt. Auch andere technische Verbesserungen sind unmittelbar durch das Syndikat angeregt worden, wie der Abbau mit Bergeversatz, Einführung des Schlemmverfahrens, Umbau der vielfach veralteten Aufbereitungs- und Wäschereianlagen usw.

Das Spirituskartell hat Bemühungen gemacht zur Herbeiführung der Spiritusbeleuchtung und -heizung.

Andere Kartelle sind dazu übergegangen, die Produktion im Sinne einer Typisierung und Vereinfachung der Warenherstellung zu regeln,

einen gemeinsamen Rohstoffeinkauf zu organisieren, Gewinnausgleich herbeizuführen usw. Vgl. Tschierschky, Zur Reform der Industriekartelle, 1920, 83ff., 87f.

Mit diesen Maßregeln überschreiten jedoch die Kartelle schon den ihnen eigentümlichen Aufgabenkreis, hören auf, bloße Kartelle zu sein, und fangen an, Konzerne zu werden. Von diesen ist erst später zu handeln.

Nur eine letzte Wirkung, die von den Kartellen als solchen ausgeht, ist hier noch zu verzeichnen, das ist

γ) die Tendenz zur Vervollkommnung des kaufmännischen Betriebes.

„Die Möglichkeit, eine Konjunktur beim Einkauf auszunutzen, wird einem fest organisierten Kartell gegenüber fast völlig ausgeschaltet, da das Streben des Kartells gerade darauf gerichtet sein muß, die Konjunkturschwankungen nach Möglichkeit einzuengen oder aber, sofern das nicht in ihrer Macht liegt, jedenfalls so lange wie möglich die Preise zu halten. Die Tätigkeit des Kaufmanns wird infolgedessen, wie bei den Produzentenkartellen, im wesentlichen darauf gerichtet sein müssen, die Technik des Betriebes zu verbessern. Sodann wird vor allem die kaufmännische Intelligenz auf den Verkauf und seine Erweiterung zu konzentrieren sein.“ Tschierschky, Kartelle und Trusts, 103.

Aus all dem Gesagten geht zur Genüge deutlich hervor, daß die Kartelle, trotz oder vielleicht gerade wegen ihrer bindenden Tendenz, echte Kinder des Hochkapitalismus sind und diesen in seinen höchsten Entwicklungsstaffeln vor Augen stellen. Freilich aber auch, daß sie mit manchem ihrer Züge schon über diesen hinausweisen. Das gilt noch mehr von dem letzten Vorgang im Bereiche der Rationalisierung des Marktes, dem wir nun noch unser Augenmerk zuzuwenden haben: von der Stabilisierung der Konjunktur.

Fünfundvierzigstes Kapitel

Die Stabilisierung der Konjunktur

I. Ansichten und Tatsachen

Der Rhythmus der hochkapitalistischen Wirtschaft wird, wie wir wissen, durch die Auf-und-ab-Bewegung der Expansionskonjunktur bestimmt (neben der die „reinen Absatzkrisen" an Bedeutung zurücktreten). (1928!)

Die Frage entsteht, wenn wir den Gesamtverlauf der hochkapitalistischen Wirtschaft überblicken: Läßt sich in der Gestaltung dieses Rhythmus eine Veränderung nachweisen? Etwa eine Neigung, ihn abzuschwächen oder zu verstärken?

Man weiß, daß dieses Problem vor allem durch Marx und seine Schüler einstens in den Mittelpunkt des Interesses und der wissenschaftlichen Erörterung gerückt worden ist. Das war die Zeit, als man sich in Theorie und Praxis für nichts mehr als für das „Krisenproblem" entflammte. Marx hatte durch die Aufstellung seiner „Zusammenbruchstheorie" die Frage auf das äußerste zugespitzt und ihr zugleich einen praktisch-politischen Sinn untergelegt, der sie so bedeutsam für die wirtschaftliche, ja für die allgemeine gesellschaftliche und staatliche Zukunft der kapitalistischen Welt erscheinen ließ. Nach dieser Marxschen Krisentheorie sollten die Ausschläge des Konjunkturpendels immer stärker, dadurch die Niedergangszeiten immer verhängnisvoller, die Zusammenbrüche immer schwerer und allgemeiner werden. Immer mehr Werte würden in diesen „Krisen" zerstört werden, bis die Maschine selbst in Unordnung geraten werde und nicht wieder hergestellt werden könne.

„Die Handelskrisen (stellen) in ihrer periodischen Wiederkehr immer drohender die Existenz der ganzen bürgerlichen Gesellschaft in Frage ... In den Handelskrisen wird ein großer Teil nicht nur der erzeugten Produkte, sondern der bereits geschaffenen Produktivkräfte regelmäßig vernichtet ... Wodurch überwindet die Bourgeoisie die Krisen? ... Dadurch, daß sie allseitigere und gewaltigere Krisen vorbereitet und die Mittel, den Krisen vorzubeugen, vermindert." So

geschrieben im „Kommunistischen Manifest", also im Krisenjahre 1847. Aber noch im Jahre 1894 (!) prophezeite Engels (bei der Herausgabe des dritten Bandes des „Kapitals") „eine weit gewaltigere, künftige Krisis".

Was lehrt die Erfahrung?

Daß — jedenfalls für Europa, auf das sich jene Voraussagen bezogen — das Gegenteil der Marxschen Annahme richtig ist.

Als Marx seine Krisentheorie entwarf — im Augenblick der schwersten „Krisis", die je namentlich England, aber auch den Kontinent heimgesucht hatte —, konnte man in der Tat auf den Gedanken kommen, die Rückschläge, die auf den Aufschwung folgten, würden immer schwerer. Man konnte die Linie 1825—1836—1847 fortgesetzt denken und kam dann eben zu der Katastrophentheorie, wie sie Marx entwarf. Aber auch die Krisis von 1857 paßte noch in das Bild hinein. Wir erfahren aus dem Briefwechsel zwischen Engels und Marx, wie die beiden, ganz toll vor Freude, im Zimmer herumtanzten, als sie von dem Niederbruch der Konjunktur im Jahre 1857 erfuhren und damit die Richtigkeit ihrer Krisentheorie bestätigt fanden.

Aber nun war es auch vorbei. Die Krisis von 1857 war die letzte Katastrophe großen Stils, die England erlebte; Deutschland und Österreich erfuhren dann noch im Jahre 1873 eine schwere Krisis. Und seitdem besteht die deutliche Neigung im europäischen Wirtschaftsleben, die Gegensätze auszugleichen, abzumildern, zum Verschwinden zu bringen; eine Tendenz, die bis zum Weltkriege angehalten hat und auch durch diesen selbst, und was ihm folgte, nicht etwa abgeschwächt oder in ihr Gegenteil verkehrt worden ist. Es gibt zwar strenggläubige Marxisten, die noch heute an der Katastrophentheorie des Meisters festhalten und gerade im Weltkriege, als „der größten und allgemeinsten Katastrophe", eine Bestätigung ihrer Richtigkeit finden. Aber mit solchen Leuten kann man sich nicht in einen Streit einlassen. Es ist entweder Irrsinn oder Unverschämtheit, den Weltkrieg als eine der von Marx prognostizierten Kapitalkrisen anzusehen, die ja doch als „immanente", aus dem Wesen des Kapitalismus mit innerer Notwendigkeit hervorwachsende Erscheinungen konstruiert waren. Was solcherweise aus dem sich selbst überlassenen Kapitalismus hervorwuchs, war aber wie gesagt das Gegenteil der prophezeiten Verschärfung der Krisen; es war deren Beseitigung, es war mit einem in der letzten Zeit geprägten Worte die Stabilisierung der Konjunktur.

Dieser allgemeinen Beobachtung der abnehmenden Krisengefahr entspricht die andere, daß sich die Gegensätze der Hoch- und Tiefkonjunktur in einer und derselben Zeit in verschieden hohem Grade in den verschiedenen Ländern Europas bemerkbar machen.

In den Ländern Europas: damit will ich die Tatsache hervorkehren, daß sich die behauptete Stabilisierungstendenz auf diese beschränkt, dagegen in den Vereinigten Staaten von Amerika bislang sich nicht nachweisen läßt. Hier ist vielmehr das „Krisenproblem" noch sehr praktisch, weshalb denn auch die ökonomische Wissenschaft jenes Landes mit eben demselben Eifer sich dieses Problems in den letzten Jahrzehnten angenommen hat, wie die europäische Nationalökonomie in der Zeit von etwa 1825 bis 1860, als sich alles wissenschaftliche Interesse tatsächlich um das Krisenproblem drehte, das heute bei uns nur noch geringe Teilnahme erweckt.

Ich versuche, die Richtigkeit meiner Auffassung durch einige Ziffern zu belegen.

1. *England.* Die ganze Wildheit des ungezähmten Kapitalismus tritt eigentlich zum letzten Male in den 1840er Jahren zutage. Damals betrugen die ersten Eintragungen von Aktiengesellschaften:

1844	119
1845	1520
1846	292
1847	215
1848	123 (Min.)

Was die Sinne damals verwirrte, war die „Railway mania". Im Parlament wurden autorisiert:

1844	805	Meilen Eisenbahnen
1845	2700	„ „
1846	4538	„ „
1847	1354	„ „
1848	330	„ „

Scrivenor, History of the Iron Trade (1854), 296.

Die Eisenerzeugung erlebte eine unerhört rasche Ausweitung unter dem Einfluß dieser plötzlich gesteigerten Nachfrage: von 1,2 auf 2 Millionen Tonnen, also um $66^2/_3$%, in den Jahren 1844—1846.

Scrivenor, a. a. O. S. 295.

Schon in den 1850er Jahren ist die Expansionssucht schwächer und damit auch der Rückschlag.

In den 1870er Jahren und 1890er Jahren begegnen wir dagegen einem sehr gemäßigten Schrittmaße, welche Ziffern wir auch immer als Symptom nehmen:

	Zahl der Gründungen von Aktiengesellschaften (Lim. Comp.)	Nominales Aktienkapital Millionen £
1870	573	38,3
1871	794	69,5
1872	1090	133,0
1873	1207	152,1 (Max.)
1874	1201	110,5
1875	1135	82,4
1876	955	48,3 (Min.)
1893	2528	96,6
1896	4664	309,5 (Max.)
1897	5156	291,1
1904	3766	92,5 (Min.)

Die Gründungsziffern sind dem Artikel „Aktiengesellschaften" im HSt. (erste und vierte Auflage) entnommen.

Die Pendelschwingung während der beiden letzten Konjunkturperioden ist ungefähr dieselbe; das Verhältnis des Mindestbetrages, zu dem das Gründungskapital nach dem Aufschwung zusammenschrumpft, zu dem Höchstbetrage, den es im glücklichsten Jahr erreicht hatte, beträgt 100 : 318 und 100 : 334.

Die Entwicklung der Eisenproduktion in diesen beiden Zeiträumen verlief wie folgt:

Erzeugt wurden 1000 t Roheisen:

1870	6733	1895	7827
1872	6850	1899	9454
1873	6672	1900	9052
1874	6087	1901	8056
1875	6467	1902	8818

Nach Sundbärg. Also Schwankungen kaum der Rede wert.

2. *Deutschland.* Hier zeigt der Kapitalismus noch in den 1870er Jahren die Wildheit, die er in England in den 1840er und zum Teil noch in den 1850er Jahren besessen hatte.

Die Gründungen betrugen:

	Gesellschaften	Aktienkapital (Mill. Mk.)
1871	259	759
1872	504	1478
1873	242	544
1874	90	106
1875	55	46
1876	42	18

Ziffern nach Max Wirth.

Die Roheisenproduktion in 1000 t:

1870	1390
1873	2241
1876	1846

Stat. Handbuch 1, 259.

Die Dividenden im Kohlenbergbau:

1873	14,11%
1874	9,13 „
1875	3,71 „

Nach Wagon, Die finanzielle Entwicklung der deutschen Aktiengesellschaften von 1870—1900 [1903].

Demgegenüber erscheinen die Bewegungen in den 1890er Jahren gemessen:

Gründungen	Kapital (Mill. Mk.)
1894	88
1895	251
1899	544
1900	340
1901	158
1902	118

Unter diesen Mindestsatz sinkt die Summe nicht herunter.

Stat. Jahrbuch.

Die Spannung zwischen Höchstsatz und Niedrigstsatz ist hier beinahe dieselbe geworden wie in England (100 : 461).

Die Ziffern der Roheisenerzeugung sind diese (1000 t):

1890	4658
1895	5465
1900	8521
1901	7880
1902	8530

Nach Sundbärg.

Der Rückgang vom höchsten Betrage zum niedrigsten des „Krisenjahres" beträgt 7,5 (!) % und ist im nächsten Jahre schon wieder wettgemacht.

Die Dividenden im Kohlenbergbau betrugen

1900	13,65%
1901	11,33%
1902	11,17%

Nach Wagon.

Würde man nichts als diese Ziffern (und nicht auch das Geschrei, das sich an sie anknüpft) kennen, man käme überhaupt nicht auf den Gedanken, daß Deutschland in den Jahren 1900/01 eine „Krisis" — die schwerste in den 30 Jahren von 1873 bis 1914! — durchlebt habe.

3. *Die Vereinigten Staaten von Amerika.* Hier allerdings hat der Kapitalismus noch nichts von der Gemessenheit des Schrittes angenommen, die ihn in Europa seit dem letzten Menschenalter kennzeichnet. Hier sind die Aufwärtsbewegungen, aber auch die Rückschläge von einer Maßlosigkeit, die in Europa schon einige Zeit zurückliegt. Ja, es scheint fast, als ob hier die Unausgeglichenheit zunähme, die Pendelschwünge größer würden. Das wenigstens lehren die Ziffern der Eisenerzeugung.

Die Produktion in Roheisen betrug (in 1000 t):

1892	9157
1893	7125
1894	6658
1895	9446
1903	18009
1904	16497
1905	22992
1907	25781
1908	15936
1909	25795
1920	35710
1921	16038
1922	27670
1923	38364

Stat. Jahrbuch.

Der tollste Hexensabbat, den das kapitalistische Zeitalter bisher erlebt hat, mit dem verglichen die Aufs und Abs der 1840er und 1850er Jahre in England, der 1870er Jahre in Deutschland und Österreich Kinderspiele waren, hat sich in Amerika während der Jahre 1920—1921 ereignet.

Ein unerhörter *Preisfall* vollzog sich während des Jahres 1920/21 (1919—1922):

Kalbshäute	das Pfund:	Januar	80	Cents,	Dez.	15	Cents
Rohkautschuk	„ „	*1920*	40	„	*1921*	18	„
Baumwolle	„ „	*1920*	40	„	*1921*	12—15	„
Elektrolytisches Kupfer	„ „	*1920*	37	„	*1921*	12—13	„
Zucker	„ „	Mai 1920	22	„	Dez. 1920	5	„

Bankrotte: 1921 20014 mit $ 756000000 Schulden.
Erstes Vierteljahr 1922 7111 „ „ 230000000 „

Dividenden der Nationalbanken: 1920 25%
1921 $^1/_{200}$%

Beispiel: General Motors Corporation: 1920 $ 37000000 Profit,
1921 „ 39000000 Verlust,
Central Leather Company: 1919 „ 30000000 Profit,
1920/21 „ 10000000 Verlust.

Automobile wurden im Jahre 1920 für $ 3500000000 verkauft, das sind also 15 Milliarden Mark. (Der Höchststand des Preisindex betrug im Mai 1920 272; die 15 Milliarden sind also 5—6 Milliarden Goldmark.) Ziffern aus E. E. Lincoln, Applied Business Finance. 2. ed. 1923. Vgl. die allgemeinen Preisziffern des Bureau of Labour Statistics in „Wirtschaft und Statistik" 1 (1921), 533.

Die außerordentliche Spann- und Lebenskraft des amerikanischen Kapitalismus lassen aber nicht nur diese tollen Sprünge an und für sich erkennen, sondern in vielleicht noch höherem Maße die Schnelligkeit, mit der ein Rückgang überwunden wird. Auf das „Krisenjahr" folgt fast immer ein Jahr mit abermals beträchtlich gesteigerter Produktion.

II. Gründe

Wir werden die im vorstehenden festgestellten Tatsachen am besten verstehen, wenn wir uns zunächst die Gründe vergegenwärtigen, die auf eine Stabilisierung der Konjunktur hinwirken, und dann diejenigen Gründe daneben stellen, die eine solche in den Vereinigten Staaten bisher aufgehalten haben. Bei diesem Verfahren wird uns auch verständlich werden, warum die einzelnen Länder Europas eine verschieden starke Neigung zur Stabilisierung aufzuweisen haben.

Was zur Stabilisierung der Konjunktur führt, ist zu einem guten Teile derjenige Prozeß, den wir in diesem Unterabschnitte auf allen Gebieten des Marktverkehrs verfolgt haben: die Rationalisierung. Also kommen in Betracht:

1. die zunehmende Einsicht in die Zusammenhänge des Marktes, die auch ohne die Errichtung der „ökonomischen Wetterwarten" Fortschritte genug gemacht hatte, um Einfluß auf die Konjunktur auszuüben;

2. bestimmte Vorgänge in der Umlaufssphäre, als da sind:

a) die rationelle Gestaltung des Geld- und Zahlungswesens: die Festigung der Währung und die Ausdehnung des bargeldlosen Verkehrs (der Störungen durch Geldknappheit vermindert). Diesen hat Amerika zwar stark entwickelt; seine Währung ist aber doch erst 1914 stabilisiert worden;

b) die rationelle Gestaltung des Notenbankwesens, eine besonnene Diskontpolitik der Zentralbanken: fehlte in Amerika bis 1914;

c) die rationelle Gestaltung des privaten Bankwesens.

Hier hat wohl das zaghaftere Bankwesen Englands in der Richtung einer früheren Stabilisierung gewirkt, während ganz allgemein in Europa die starke Konzentration im Bankgewerbe Sicherheitsfaktoren geschaffen hat.

Im großen ganzen wird man sagen können, daß früher in England als in Deutschand, früher in Europa als in Amerika „an Stelle chaotischer Gestaltung der Kreditbeziehungen ... bewußte Regelung durch ökonomisch geschulten Willen" (H. v. Beckerath) getreten ist und daß dieser Wandel sehr wesentlich zur Verringerung der Krisengefahr und damit zu einer Stabilisierung der Konjunktur beigetragen hat.

Es haben aber in derselben Richtung gewirkt:

3. Gründe auf der Produktionsseite. Solche sind:

a) die Umgestaltung der Produktionsbedingungen, wodurch automatisch die Ausschläge verkleinert werden.

Die Ausdehnung des wirtschaftlichen Körpers und damit seine Sättigung an Produktionsmitteln bedeutet, daß jede Ausweitung der Dauergüterproduktion (wodurch, wie wir wissen, alle Expansionskonjunktur beginnt) einen verhältnismäßig immer kleineren Teil des gesamten Wirtschaftslebens bildet. Man ermesse, was für eine verschieden große Wirkung der Zuwachs von 1000 km Eisenbahnen in den 1840er und in den 1890er Jahren ausüben mußte! Je unfertiger also der Wirtschaftsbau, desto größer die Chance extremer Ausdehnung und entsprechender Rückschläge. Hier liegt wohl einer der wichtigsten Gründe vor, weshalb die Vereinigten Staaten so viel später zur Stabilisierung der Konjunktur gelangen als Europa. An dieser Stelle ist aber auch eine andere Eigenart der amerikanischen Volkswirtschaft zu berücksichtigen, deren ich bereits bei der Lehre von der Konjunkturbildung Erwähnung getan habe: daß die Wirtschaftslage in Amerika nämlich in viel weiterem Umfange als etwa in England oder Deutschland von den Ernteergebnissen im eigenen Lande abhängig ist. Die ungeheueren Extreme der industriellen Produktion, wie sie die Jahre 1907 und 1908 oder 1920 und 1921 aufweisen, finden zum guten Teil ihre Erklärung in den Ernteschwankungen:

Es betrug:	die Getreideernte	die Baumwollernte
1906	2 927 Mill. bush.	12 983 Ballen
1907	2 592 „ „	11 057 „
1920	3 208 „ „	13 270 „
1921	3 068 „ „	7 977 „

b) Die Krisengefahr wird vermindert durch die Veränderungen, die die Organisation der Betriebe erfährt: deren Konzentration, die wir später noch genauer verfolgen werden, wirkt ebenso stabilisierend wie der Übergang zur Aktiengesellschaftsform. Große Betriebe halten schlechte Zeiten leichter aus als kleine und Aktiengesellschaften können leichter Reserven ansammeln.

In dem schwarzen Jahre 1921 fallierten in den *Vereinigten Staaten* doch nur 7 Unternehmungen mit mehr als 1 Mill. $ Kapital, während die Bankrotte in der Gruppe mit weniger als 5000 $ Kapital 19730 oder 88,1% aller Bankrotte dieses Jahres betrugen. Nur 1,1% der fallierenden Firmen hatte mehr als 50000 $ Kapital. E. E. Lincoln, a. a. O. S. 31f.

Die Ansammlung von Reserven bei den *deutschen* Aktiengesellschaften beispielsweise tritt in folgenden Ziffern zutage. Die „echten" Reserven betrugen in Prozent des eingezahlten Kapitals:

	bei sämtlichen tätigen Gesellschaften	bei den Aktienbanken
1907/08	20,80	24,59
1908/09	21,66	25,50
1909/10	21,96	26,15
1910/11	22,87	27,33
1911/12	23,62	28,00
1912/13	24,44	28,43
1913/14	25,17	28,74

Bei R. Passow, Die Aktiengesellschaften. 2. Aufl. 1922. Seite 281.

c) Ein Umstand, der endlich auch noch automatisch verlangsamend und damit ausgleichend wirkt, ist die Verringerung der Zahl der Zusatzarbeiter, namentlich die Abnahme der Zuschußbevölkerung. Auch diese erfolgt früher in England als in Deutschland, früher in Westeuropa als in Amerika. Die gewaltigen Ausschläge Amerikas insbesondere sind ohne die starke Einwanderung schwer zu denken. Man kann die „Booms" fast noch besser aus den Einwanderungsziffern als aus der Erntestatistik ablesen. So stieg beispielsweise in den Jahren 1904 bis 1907 die Einwanderermenge wie folgt:

1904	812870
1905	1026499
1906	1100735
1907	1285349

und fiel plötzlich 1908 auf . . . . . 782870.

In den Jahren vor 1920 hatte die Einwanderung fast völlig aufgehört, um dann im Jahre 1920 sich fast zu vervierfachen:

1918	110618
1919	141132
1920	430001.

Natürlich — das sei den unentwegten Milieutheoretikern zugegeben — ist zum Teil das Ursachenverhältnis umgekehrt: die Einwanderung steigt und fällt entsprechend der Wirtschaftslage. Aber daß die rasch steigende Einwanderung die ebenso rasche Ausdehnung des Wirtschaftskörpers erst möglich macht, dürfte von niemand bezweifelt werden.

Die Stabilisierung der Konjunktur ist gefördert worden

4. durch äußeres Eingreifen. Hier kommt in Betracht: die Verschärfung der Aktiengesetzgebung, wodurch Vorschriften über Abfassung und Einrichtung von Prospekten, Kontrolle über die Einlagen, Einzahlungen usw., Kontrolle über die Zulassung der Aktien an der Börse u. a. geschaffen werden. Hier hat England schon durch

sein Gesetz von 1856 die Schwindelunternehmungen der früheren Zeit einzuschränken gewußt, während Deutschlands Reform des Aktienwesens erst nach den Sturm- und Drangjahren 1872/73 durchgeführt wurde (Gesetz vom 18. Juli 1884) und Amerika bis heute weitester Freiheit auf dem Gebiete des Gründungswesens sich erfreut.

Außer durch die Regelung des Gründungswesens hat der Staat auf den Gang der Konjunktur — meist ohne Absicht — Einfluß ausgeübt durch seine Arbeiterschutzgesetze, die vielfach eine aufhaltende, hemmende Wirkung ausgeübt haben (Beschränkung der Nachtarbeit, der Frauen- und Kinderarbeit, der Länge des Arbeitstages usw.).

Und in gleicher Richtung haben sich häufig die Arbeiterorganisationen betätigt, deren Politik oft bewußt auf eine Mäßigung des Aufschwungsschrittmaßes hingearbeitet hat: in England mehr als in Deutschland, in Europa mehr als in Amerika.

Endlich wäre zu erwähnen:

5. das bewußte Bestreben der Unternehmer, die Konjunktur zu stabilisieren.

Hier haben Einzelunternehmungen oder öffentliche Körper — wenn auch selten — einen besänftigenden Einfluß ausgeübt durch eine planmäßige Verteilung der Aufträge: Zurückhalten in Zeiten des Aufschwunges.

Da aber jede Maßnahme zur Stabilisierung ein Handicap im Wettbewerb bedeutet, weshalb sie so selten getroffen wird, so hat das Streben der Unternehmerschaft nach Stetigkeit vielfach die Tendenz zu Zusammenschlüssen verstärkt. Trusts wie Kartelle sind häufig aus der Absicht hervorgegangen, stabilisierend auf den Gang der Konjunktur einzuwirken. So haben aber auch — unabhängig von diesem Vorhaben — die Kartelle mehr als die Trusts die Wirkung der Stabilisierung gehabt.

Andere Maßregeln, wie sie jetzt in Amerika geplant werden, können hier keine Berücksichtigung finden, wo wir eine Rückschau halten. Die interessanteste dieser Maßregeln, die große Wirkung ausüben kann, ist der Arbeitslosenversicherungszwang, der durch Gesetz bereits in einigen Staaten, wie Massachusetts und Wiscounsin, eingeführt ist. Danach sind die Unternehmer verpflichtet, die entlassenen Arbeiter 13 Wochen lang zu unterhalten (mit 1 $ pro Tag). Man will dadurch einerseits sinnloser Einstellung von Arbeitern während der Hochkonjunktur steuern, andererseits die Kaufkraft verteilen, indem Beträge während der Hochkonjunktur zurückbehalten und später (an die Arbeitslosen) ausbezahlt werden.

III. Bedeutung

Maßregeln wie die zuletzt besprochenen atmen schon einen anderen Geist als den des Hochkapitalismus. Und in gewissem Sinne gilt das von aller Stabilisierung der Konjunktur. Es ist mit dieser ein eigen Ding. Auf der einen Seite ist sie das letzte Wort der Rationalisierung des Wirtschaftslebens, drängt auf sie das kapitalistische Interesse — bewußt und noch mehr unbewußt — hin. Auf der anderen Seite aber bedeutet sie eine große Gefahr für den Bestand des Kapitalismus in seiner bisherigen Form. Daß dieser seine beste Kraft aus dem Rhythmus der Expansionskonjunktur gezogen hat, haben wir schon des öfteren festzustellen Gelegenheit gehabt. Nirgends so sehr wie an dieser Stelle wird es deutlich, daß auch für die Wirtschaftssysteme gilt, was für das Menschenleben Geltung hat: daß nämlich Rationalisierung doch letzten Endes Altern bedeutet. Wenn erst das Wirtschaftsleben ausgeglichen und ruhig und gemessen geworden ist, läuft es dann nicht rettungslos in die Falle der Reglementierung und Bureaukratisierung? So steht die Stabilisierung der Konjunktur mit Recht am Ende dieser Darstellung der Rationalisierung des Marktes: dort nämlich, wo diese den Kapitalismus aus seiner Hochepoche in seine Spätepoche überzuführen berufen ist.

Aber davon ist hier nicht weiter zu reden.

Dritter Unterabschnitt

Die Rationalisierung der Betriebe

(Produktion)

Quellen und Literatur

I. Bibliographien—Quellen

1. Das Schrifttum, das sich mit der Gestaltung der Betriebe — sei es vom nationalökonomischen, sei es vom sog. „betriebswissenschaftlichen" Standpunkt — befaßt, ist während der letzten Jahrzehnte mächtig ins Kraut geschossen. Um welche unüberblickbaren Mengen an Schriften es sich handelt, lassen die Bibliographien erkennen, deren mehrere in letzter Zeit erschienen sind.

In deutscher Sprache besitzen wir die Zusammenstellung von Georg Sinner, Betriebswissenschaft. 2., erweiterte Auflage 1920. Sie verzeichnet die Bücher und (größeren) Zeitschriftenaufsätze, die von 1908 bis 1920 in deutscher (und, „soweit erreichbar", in englischer und französischer) Sprache zum Thema, das ziemlich eng privatwirtschaftlich gefaßt ist, erschienen sind — mit Ausschluß des Schrifttums über landwirtschaftliche Betriebe. Die Bibliographie enthält über 900 Titel.

Das will aber noch gar nichts besagen.

Ein Verzeichnis von Cannons, das mir glücklicherweise nicht bekannt geworden ist, soll 3500 Schriften allein zum Problem der Arbeitsorganisation, meist in englischer Sprache, die Bibliographie der London Association zur Förderung der Wissenschaft 1700 Titel zum Ermüdungsproblem enthalten. Eine geschickte Auswahl der deutschen, französischen und englischen Literatur (meist nur auf die Arbeitsorganisation, die Vergeistung bezüglich) findet sich bei J. Ermanski, Wissenschaftliche Betriebsorganisation und Taylor-System. Aus dem Russischen von Judith Grünfeld. 1925.

Eine allerneueste Erscheinung ist eine bibliographische Zeitschrift: Das betriebswirtschaftliche (!) Schrifttum. Nachweis und Auswertung der in- und ausländischen Fachliteratur. Herausgegeben vom Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung. 1. Jahrgg. 1. Heft Sept. 1926. Erscheint 12 mal im Jahre im Umfang von 102 Spalten in 4° jedes Heft.

Die betriebswissenschaftliche Literatur im weiteren Sinne bildet nun aber auch noch den Inhalt der allgemeinen sozialwissenschaftlichen Bibliographien wie der deutschen, im amtlichen Auftrage erscheinenden „Bibliographie für Sozialwissenschaft" (die übrigens mangels eines Stichwortverzeichnisses für wissenschaftliche Zwecke so gut wie unbrauchbar ist).

Daß es sich angesichts dieser überreichen Literatur in der folgenden Übersicht nur um die Hervorhebung der wichtigsten oder richtiger: der mir am brauchbarsten erscheinenden oder aus irgendwelchen besonderen Gründen erwähnenswerten Schriften handeln kann, ist selbstverständlich.

2. Als Quellen kommen in Betracht vor allem die amtlichen Statistiken, die besonders für Deutschland und die Vereinigten Staaten ergiebig sind. Von den zahlreichen Bearbeitungen verdienen hervorgehoben zu werden J. Conrad-A. Hesse, Statistik; besonders Band III. Berufs- und Gewerbestatistik, 4. Aufl. 1925, sowie die amerikanischen Census Monographs. Methodologisch-kritisch wertvoll ist Rudolf Meerwarth, Einleitung in die Wirtschaftsstatistik. 1920; erweitert und vertieft wieder erschienen u. d. T. Nationalökonomie und Statistik. 1925.

Ferner enthalten auch die auf Seite 639 bereits genannten „Kartell"-Enqueten viel wertvolles Material zur Beurteilung des Betriebsproblems.

Endlich wird man die zahlreichen privaten Materialsammlungen zu den Quellen rechnen dürfen, wie sie in den Jubiläumsschriften der einzelnen Firmen oder in gelegentlichen Zusammenstellungen wie etwa der vom Vorstand des Deutschen Metallarbeiterverbandes herausgegebenen Schrift: „Konzerne der Metallindustrie" (1923) vorliegen.

3. Zur Quellenliteratur rechne ich die umfangreiche Spezies der über den Zustand oder die Geschichte einzelner Werke oder einzelner Gegenden oder einzelner Gewerbezweige schlicht berichtenden Schriften, die um so wertvoller sind, je weniger sie den Ehrgeiz haben, allgemeine Urteile zu fällen. Besonders in Deutschland ist diese Literaturart sehr verbreitet, weil es hier jahrzehntelang Übung war, derartige Beschreibungen als Doktordissertationen zu verwenden. Jeder bessere Universitätsprofessor gab „Sammlungen" solcher Monographien heraus, deren Zahl heute Legion ist. Unmöglich, sie auch nur in einer Auswahl hier aufzuzählen. Einen Teil — diejenigen, die Anfänge der Typisierung enthalten — werde ich unter der Literatur verzeichnen. Hier sei auf die Übersichten über zahlreiche dieser Schriften hingewiesen, die sich in dem oben genannten Werk von Conrad-Hesse befinden.

II. Allgemeine Schriften über Betriebsgestaltung

Zwischen „nationalökonomischer" und „privatwirtschaftswissenschaftlicher" oder „betriebswissenschaftlicher" Literatur läßt sich bei der unklaren Grenzbestimmung kein Unterschied machen. Solange sich die „Privatwirtschaftler" nicht streng „zweckrational" einstellen, vielmehr allerhand empirische Feststellungen machen und faktizische Urteile fällen, wird sich eine scharfe Sonderung der beiden Disziplinen auch nie vornehmen lassen. Was ja im Grunde auch gar nicht so wichtig ist.

In neuerer Zeit sind zwei *amerikanische* Bücher erschienen, die mir in gedrängter Fassung das Beste zu bieten scheinen, was sich jetzt über Betriebsgestaltung in allen ihren Verzweigungen sagen läßt: Edm. Earle Lincoln, Applied Business Finance. 2. ed., 1923, und J. Maurice Clark (der Sohn), Studies in the economics of overhead costs, 1923. Lincoln behandelt das gesamte Betriebsproblem wesentlich unter dem

Gesichtspunkt der Finanzierung, Clark unter dem Gesichtspunkt der Kosten. Allerdings bringen sie für deutsche Leser nichts wesentlich Neues. Beide Verfasser kennen die nicht-englische (nicht-amerikanische) Literatur leider gar nicht.

Einen reichen Stoff enthält auch das Sammelwerk von H. A. Overstreet and others: Scientific Foundations of Business Administration. Edited by Henry C. Metcalf. 1926. Es besteht aus folgenden Abteilungen, deren jede von verschiedenen Autoren bearbeitet ist: The Philosophical Foundations; The Biological Foundations; The Psychological Foundations; Basis Principles of Administration and of Management; Practical Applications of Scientific Principles to Business Management.

Aus der *englischen* Literatur ragen noch heute hervor die bekannten, öfters genannten Bücher von Marshall, zu denen sich die verschiedenen Schriften von John Lee gesellen, die aber mehr privatwirtschaftlichen Inhalts sind. Die letzte ist: An Introduction to industrial administration. 1925. Neuerdings hat der bekannte Wirtschaftshistoriker Sir William Ashley seine Ansichten über die „Geschäftswissenschaft", wie er recht passend unsere Betriebswissenschaft nennt, niedergelegt in der Schrift: Business Economics. 1926.

In der *französischen* Literatur verdienen Beachtung die mehr privatwirtschaftlich gedachten Schriften von A. Liesse, Les entreprises industrielles, fondation et direction, 1919, und I. Carlioz, Le gouvernement des entreprises commerciales et industrielles. 1921. Einen höheren Rang nimmt ein das Werk von Jean Paul Palewski, Le rôle du chef d'entreprise dans la grande industrie. Etude de Psychologie économique. s. a. (1924.) Das gehaltvolle Buch bewegt sich vielfach in meinen Gedankengängen, die der Verfasser aber, wie er mir schreibt, erst nachträglich aus den in den letzten Jahren erschienenen, französischen Übersetzungen meiner Werke kennengelernt hat. Über Fayol: siehe unten S. 720.

In der *deutschen* Literatur kommen die schon des öfteren angeführten ausgezeichneten Werke der Nationalökonomen J. Hirsch und Th. Vogelstein vornehmlich in Betracht. Legen diese den Nachdruck auf den Handels- und den Industriebetrieb, so wäre als dritter für die Lehre vom Bankbetrieb noch G. v. Schulze-Gaevernitz mit seiner Arbeit über Bankwesen im GdS. Band V zu nennen.

Unter den Werken der „Privatwirtschaftler" (mit keineswegs immer privatwirtschaftlichem Inhalt) verdienen genannt zu werden: G. Peiseler, Zeitgemäße Betriebswirtschaft. I. Teil. Grundlagen. 1921. (Standpunkt des Ingenieurs); H. Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. Aufl. 1923 (wesentlich buchhalterisch gesehen); A. Schilling, Die Lehre vom Wirtschaften. 1925 (sehr „grundsätzlich").

Die besten Darstellungen für die drei Hauptgebiete des Wirtschaftslebens sind jetzt wohl: F. Aereboe, Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre. Zuerst 1917; F. Leitner, Betriebslehre der kapitalistischen Großindustrie, im GdS VI. 2. Aufl. 1923 (völlig umgearbeitet); J. F. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre. 1. Band, 4. Aufl. 1921 (anschaulich).

Das umfangreichste Werk über Betriebsgestaltung in deutscher Sprache: Rud. Dietrich, Betriebswissenschaft, 1914 (800 Seiten, Lexikonoktav), bietet — wohl wegen zu allgemeiner Fassung und mangelnder Problemstellung — wenig.

Erwähnt seien noch die betriebswissenschaftlichen Zeitschriften deutscher Zunge: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung (Schmalenbach). Seit 1906; Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis (Nicklisch-Obst). Seit 1908/09; Der Organisator, Schweizerische Monatsschrift für moderne Geschäftsführung, Organisation und Propaganda. Seit 1919/20; Zeitschrift für Betriebswirtschaft (F. Schmidt). Seit 1924; Betrieb und Organisation. Monatsschrift 1924 f. Die Unternehmung. Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Steuer. Her. von H. Gering. 1925 f. Zeitschrift für Organisation. (Herausgeber Ges. f. Org.) Seit 1927. Sie treten jetzt neben die bekannten nationalökonomischen Zeitschriften.

Im Jahre 1926 beginnt das von H. Nicklisch herausgegebene Handwörterbuch der Betriebswissenschaft zu erscheinen.

III. Schriften über einzelne Probleme

Da die einzelnen Problemkreise, deren Behandlung in Frage kommt, sich nicht immer mit den Kapitelüberschriften decken, vielmehr teils über mehrere Kapitel sich erstrecken, teils innerhalb eines Kapitels nur einen beschränkten Raum einnehmen, so will ich sie in alphabetischer Folge anordnen, was, wie mir scheint, die Benutzung erleichtert.

Abgrenzung (Funktionenteilung und -vereinigung, Fusion, Kombination, Konzentration, Konzernbildung, Spezialisation, Werkteilung und -vereinigung, „Zusammenschlußbewegung"). Alle die in der Klammer genannten Probleme werden meist oder doch sehr häufig ganz oder teilweise in einer und derselben Schrift behandelt; die Literatur läßt sich also nicht systematisch einteilen. Ich werde die erwähnenswerten Schriften, die ich aus einer besonders großen Fülle herausgreife, nach großen Wirtschaftsgebieten und innerhalb dieser, wenn nötig, nach Ländern anordnen.

Landwirtschaft: Backhaus, Arbeitsteilung in der Landwirtschaft, in Jahrb. f. NÖ. III. F. Band VIII. 1894; K. Kautsky, Die Agrarfrage. 1899. 2. Aufl. 1902; E. Stumpfe, Der landwirtschaftliche Groß-, Mittel- und Kleinbetrieb. 1902; Keup und Mührer, Die volkswirtschaftliche Bedeutung vom Klein- und Großbetrieb in der Landwirtschaft. 1913; Ed. David, Sozialismus und Landwirtschaft. 2. Aufl. 1922; Walther Schiff, Über Wesen und Besonderheiten der Agrarpolitik, im Archiv 53. Band (1925). Gute Zusammenfassung.

A. M. Simons, The American Farmer. 1903; E. A. Goldenweiser und L. E. Traesdell, Farm tenancy in U. S. A. 1920. Analysis of the results of the 1920 census relative to farms classified by tenure etc. Census Monographs IV. 1924.

Gewerbe: *Deutschland*: Henry Völker, Vereinigungsformen und Interessenbeteiligungen in der deutschen Großindustrie, in Schmollers Jahrbuch Band 33. 1909; Marquardt, Die Interessengemeinschaften.

Eine Ergänzung zur Entwicklungsgeschichte der Zusammenschlußbewegung von Unternehmungen. 1910; R. Passow, Der Aufbau der größeren industriellen Betriebe auf den Ergebnissen der gewerblichen Betriebsstatistik von 1907, im Thünen-Archiv 1912; Derselbe, Der Anteil der großen industriellen Unternehmungen am gewerblichen Leben der Gegenwart in Deutschland, England und den Ver. Staaten, in der Zeitschrift für Sozialwissenschaft. VI. 1915. Statistische Mitteilungen über das Land Baden. 1923; Seite 105ff. Enthält eine Statistik über Konzerne, Trusts usw. in Baden.

Hans Gideon Heymann, Die gemischten Werke in der deutschen Großeisenindustrie. 1904. Grundlegendes Werk; W. Jutzi, Die deutsche Montanindustrie auf dem Wege zum Trust. 1905. Die Schwereisenindustrie im deutschen Zollgebiet, ihre Entwicklung und ihre Arbeiter. Nach vorgenommenen Erhebungen im Jahre 1910 bearbeitet und herausgegeben vom Vorstand des deutschen Metallarbeiterverbandes. 1912; K. Goldschmidt, Über die Konzentration im deutschen Kohlenbergbau. 1912; Kurt Wiedenfeld, Ein Jahrhundert rheinischer Montanindustrie. 1916; Wortmann, Die rheinisch-westphälischen Montankonzerne, im Weltwirtschaftlichen Archiv, Band 18; Arnold Troß, Der Aufbau der Eisen- und Eisenverarbeitenden Industriekonzerne Deutschlands. 1923; Paul Ufermann und Carl Hügelin, Der Stinneskonzern. 1924. Konzerne der Metallindustrie. Herausgegeben vom Deutschen Metallarbeiterverband. 2. Aufl. 1924.

Felix Pinner, Emil Rathenau und das elektrische Zeitalter. 1918; Rudolf Berthold, Die Konzentrationsbewegung in der Elektrizitätsindustrie und die Großbanken. Berliner In.-Diss. 1922. Mit guter Literaturübersicht; Paul Ufermann und Carl Hügelin, Die AEG. Eine Darstellung der Konzerne der AEG. 1922. Siehe auch den Bericht des Deutschen Metallarbeiterverbandes, der zur Hälfte d. Elektrizitätsindustrie gewidmet ist.

Großbritannien: Sénéchall, La concentration industrielle et commerciale en Angleterre. 1909; Deseille, Le développement des Trusts en Angleterre. 1909; Th. Vogelstein, Organisationsformen der Eisenindustrie in England und Amerika. 1910. (Eisen- und Textilindustrie.) Report of committee on Trusts. 1919. Enthält verschiedene wissenschaftliche Abhandlungen. D. I. Williams, Capitalist Combination in the Coal Industry. 1924.

Vereinigte Staaten von Amerika: E. L. von Halle, Trusts or industrial combinations and coalitions in the U.S.A. 1899; Ida M. Tarbell, The History of the Standard Oil Company. 2 Vol. 1904; H. Levy, Die Stahlindustrie der Vereinigten Staaten. 1905; dazu Th. Vogelstein im Archiv Band 22 (1906), woselbst auch eine sehr lehrreiche Übersicht über die Trust-Literatur der wichtigen Jahre 1902—1905 gegeben wird. Abr. Berglund, The United Steel Corporation. 1907; Paul L. Vogt, The Sugar Refining Industry in the U.S.A. 1907; Th. Vogelstein, Organisationsformen usw. 1910. (Eisen- und Textilindustrie); Fernand Braun, Des Sociétés des Capitaux aux États-unis et leur importance économique. 1923; Eliot Jones, The Trust Problem in the United States. 1924.

Die zur Zeit beste Gesamtdarstellung des Problems; Willard L. Thorp, The integration of industrial operations. Census Monographs III. 1924. Ausgezeichnet.

Siehe auch die Literatur über Kartelle auf Seite 520 f. und 639 und über Finanzierung.

Handel: Hugo Bonikowski, Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland. 1907; Kurt Wiedenfeld, Der Handel und die Industriekartelle, in Schmollers Jahrbuch Band 33. (1909); Edgar Landauer, Handel und Produktion in der Baumwollindustrie. 1912; derselbe, Über die Stellung des Handels in der modernen industriellen Entwicklung, im Archiv Band 34. 1912.

Diese Schriften behandeln nur das Problem der Funktionenteilung oder -vereinigung. Über Konzentrationsbewegung im Handel siehe die Literatur s. v. Detailhandel.

Transport: *Seeschiffahrt:* Karl Thieß, Deutsche Schiffahrt und Schiffahrtspolitik der Gegenwart. 1907; Overzier, Der amerikanisch-englische Schiffahrtstrust. 1912; Paul Lenz, Die Konzentration im Seeschiffahrtsgewerbe. 1913; Erich Murken, Die großen transatlantischen Linienreederei-Verbände, Pools und Interessengemeinschaften bis zum Weltkriege. 1922. Diese beiden Werke, deren erstes das Problem mehr grundsätzlich, deren zweites es mehr historisch behandelt, ergänzen einander vortrefflich; Walt. Eucken, Die Verbandsbildung in der Seeschiffahrt. 1924.

Binnenschiffahrt: W. Tietze, Die Oderschiffahrt. 1907; K. Fischer, Eine Studie über die Elbschiffahrt. 1907; H. Meier zu Selhausen, Die Schiffahrt auf der Weser und ihren Nebenflüssen. 1911; A. Wirminghaus, Denkschrift zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und Organisationsbestrebungen in der Rheinschiffahrt. Beilage zum Jahresbericht der Handelskammer zu Köln. 1913; derselbe, Gemeinwirtschaftliche Organisation der deutschen Binnenschiffahrt, in den Jahrb. f. NÖ. Band 114. 1920; E. Pleißner, Die Konzentration der Güterschiffahrt auf der Elbe. 1914.

Banken: *Notenbanken:* Sven Helander, Theorie und Politik der Zentralnotenbanken in ihrer Entwicklung. 1916.

Kreditbanken: Dépitre, Le mouvement de concentration dans les banques allemandes. 1905; Jul. Riesser, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland. Zuerst 1905. In seiner erweiterten Form erschöpfend. — L. Baréty, La concentration de la banque en province, in Annales de l'École des Sciences Politiques. 1910. — Raffard, Le mouvement de concentration dans les banques de dépôts en Angleterre. 1910. —

Vgl. die auf Seite 149 ff. und Seite 637 ff. angeführte Literatur über Bankwesen und Kapitalmarkt.

Eine Schriftenart ganz besonderen Gepräges bilden die Abhandlungen der Marxisten über die angeblich allgemeine „Konzentrationsbewegung" im Zeitalter des Hochkapitalismus. Hierher gehören die schon öfters genannten Werke von K. Kautsky, R. Luxemburg, R. Hilferding,

K. Renner, E. Fischer; ferner P. Maßlow, Theorie der Volkswirtschaft. 1912; J. M. Rubinow, Marxens Prophezeiungen im Lichte der modernen Statistik, im Archiv für die Geschichte des Sozialismus usw., herausgeg. v. C. Grünberg. VI. Jahrgang 1916 (gegen Simkhovitch), und viele andere. Der Typus verändert sich nicht. Die neueste Erscheinung dieser Art ist M. Rubinstein, Die Konzentration des Kapitals und die Aufgaben der Arbeiterklasse. 1924.

Aktiengesellschaften: Quelle: Handbuch der Aktiengesellschaften. Besteht auch für andere Länder.

Literatur: E. Steinitzer, Ökonomische Theorie der A.G. 1908; Enke, Das Anwachsen der A.G. in der Elektrizitäts- und Textilindustrie. 1912; R. Passow, Die A.G. 2. Aufl. 1922. Hauptwerk; W. Rathenau, Vom Aktienwesen. 1917.; A. Cushing, Voting Trusts. 1915. G. Franke-Fahle, Die Stimmrechtsaktie. 1923.

Siehe im übrigen die Literatur über Finanzierung. Vgl. auch das über A.G. im Band II dieses Werkes angeführte Schrifttum.

Amerika, amerikanische Geschäftsmethoden (Schriften von Europäern aus neuester Zeit): Carl Köttgen, Das wirtschaftliche Amerika. 1925; Arthur Feiler, Amerika—Europa. 1926; Kurt Th. Friedländer, Verkäufer, Firma, Kunde. Wie Amerika Verkaufskunst lehrt. 1926; Julius Hirsch, Das amerikanische Wirtschaftswunder. 1926. Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer. 1926; W. Müller (Dr. Ing.), Soziale und technische Wirtschaftsführung in Amerika. 1926.

Vgl. auch die bereits angeführte Literatur über Konkurrenz sowie in dieser Übersicht die Stichworte: Ford, Konzentration, Taylor.

Arbeitsorganisation: siehe Vergeistung.

Auslandsbanken: R. Rosendorff, Zur neuesten Entwicklung des deutschen Auslandsbankwesens, in Schmollers Jahrbuch Band 30 (1906); Anton P. Brüning, Die Entwicklung des ausländischen, speziell des überseeischen Bankwesens. 1907; R. Hauser, Die deutschen Überseebanken. 1907; G. Diouritch, L'expansion des banques allemandes à l'étranger. 1909. Das Werk, das das meiste Material enthält; es umfaßt 798 Seiten Lexikonoktav; E. Agahd, Großbanken und Weltmarkt. 1914; Karl Strasser, Die deutschen Banken im Auslande. 2. verm. Aufl. 1925.

Betriebsformen: Landwirtschaftliche: v. d. Goltz, Landwirtschaft, in Schönbergs Handbuch der pol. Ökonomie; Otto Pringsheim, Landwirtschaftliche Manufaktur und elektrische Landwirtschaft, im Archiv Band 15 (1900); Theodor Brinkmann, Die Ökonomik des landwirtschaftlichen Betriebs, im GdS Band VII; Georg Stieger, Der Mensch in der Landwirtschaft. Grundlage der Landarbeitslehre. 1922. Umfassendes, bedeutendes Werk; Tschajanoff, Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. 1923; Blunk, Fabrikmäßig betriebene Landwirtschaft. 1926; Theodor Hackert, Industrialisierung in der Landwirtschaft. 1926. Vgl. die unter Allgemeiner Betriebslehre sowie unter den Stichworten Abgrenzung und Vergeistung angeführten Schriften.

Über die *Maschine in der Landwirtschaft* im besonderen: E. Perels, Über die Bedeutung des Maschinenwesens in der Landwirtschaft. 1867; F. Dyhrenfurth, Untersuchungen über die Anwendung der Dampfkraft in der Landwirtschaft. 1886; Max Eyth, Die Entwicklung des landwirtschaftlichen Maschinenwesens in Deutschland, England und Amerika. 1893; W. Hartmann, Die neueren Kraftmaschinen und ihre Bedeutung für die Landwirtschaft. 1895; F. Bensing, Der Einfluß der landwirtschaftlichen Maschinen auf Volks- und Privatwirtschaft. 1898; G. Fischer, Die soziale Bedeutung der landwirtschaftlichen Maschinen. 1902; H. W. Quaintance, The Influence of Farm Machinery on Production and Labour. 1904; Heinrich Lanz. 50 Jahre des Wirkens in Landwirtschaft und Industrie, 1859—1909. Dargestellt von Paul Neubaur. 1909. Die Entwicklung des landwirtschaftlichen Maschinenwesens in Deutschland. Festschrift zum 25jährigen Bestehen der D. Landw.-Gesellschaft. 1910. (Verschiedene Verfasser.)

Gewerbliche: Andrew Ure, Philosophy of Manufacturs. 3. ed. 1861; K. Marx, Das Kapital. 1. Band. IV. Abschnitt; K. Bücher, Die gewerblichen Betriebssysteme, in seiner Schrift: Die Entstehung der Volkswirtschaft. Zuerst 1893 und im HSt. s. v. Gewerbe. Vgl. auch die im 1. und 2. Bande dieses Werkes von mir angeführte Literatur.

Hausindustrie insbesondere: Bibliographie générale des industries à domicile. 1908. Die spätere Literatur im HSt. s. h. v.

Die Literatur über Betriebsformen berührt sich vielfach mit der über die *Vergeistung* der Betriebe (s. d.) und deckt sich sogar teilweise mit ihr. Natürlich behandeln auch die meisten allgemeinen Schriften zur Betriebslehre die Betriebsformen.

Detailhandel: Bis 1902 siehe die Literatur in der 1. Auflage dieses Werkes. Aus dem später erschienenen Schrifttum nenne ich: Julius Hirsch, Das Warenhaus in Westdeutschland. 1910; F. Schär, Konsumverein und Warenhaus, im Archiv Band 31. 1910; Käthe Lux, Studien über die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland. 1910; J. Wernicke, Warenhaus, Industrie und Mittelstand. 1911; Jul. Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel. 1913; Hoschke, Das Detaillisten-Kaufhaus. 1917; Langlotz, Der Kleinhandel in Eisenwaren. 1918.

Léon Duclos, Les transformations du commerce de détail en France au XIX. siècle. 1902; Poupart, Les grands bazars, in der Revue Politique et Parlementaire. 1908; Chaudin, Les formes modernes du commerce de détail dans une ville de province (Lille). 1909; Et. Martin Saint-Léon, Le petit commerce français. 1911. Moride, Les Maisons à succursales multiples etc. 1913; Historique des Magazins du Bon Marché. 1913.

Swett, Principles of the mail orders business. Chicago 1905; Nystroem, The Economics of Retail. New York. 1922; L. B. Mann, The importance of Retail Trade in U.S.A., in The American Economic Review. Vol. XIII. Nr. 4. Dec. 1923. Retail advertising and selling. 1924. L. M. Comstock, Modern retail methods. 1926.

Vielfach behandelt auch die Literatur über *Konsumgenossenschaften* das Problem der Betriebsgestaltung im Detailhandel. Ich nenne aus

dem reichen Schrifttum nur einige zusammenfassende Schriften allgemeinen Inhalts: Ch. Gide, Les coopératives de consommation. 1904. 2. ed. 1917. Bern. Lavergne, Le régime coopératif. Etude générale de la coopération de consommation en Europe. 1908. (Das neueste Werk dieses ausgezeichneten Autors: L'ordre coopératif. Etude générale de la coopération de consommation [1926] beschäftigt sich vorwiegend mit den gemischt-öffentlichen Unternehmungen, in denen Konsumenten Aktionäre sind.) V. Totomianz, Theorie, Geschichte und Praxis der Konsumentenorganisation. 1914.

Vgl. auch die Schriften unter den Stichworten: Amerika, Funktionenteilung, Kombination und die allgemeine Literatur über Betriebswesen.

Ertragsgesetze: siehe oben Seite 521.

Fayol, Fayolismus: H. Fayol, Administration industrielle et générale. 1916. Über F. unterrichtet J. P. Palewski, a. a. O. Seite 479ff.

Fabrik: siehe Betriebsformen, Vergeistung.

Finanzierung: Allgemein: *Handel:* George W. Edwards, International Trade Finance. 1924. *Industrie:* S. Herzog, Handbuch der industriellen Finanzierungen. 1914; R. Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 4. Aufl. 1923 (reiches Material); E. Schmalenbach, Finanzierungen. 3. Aufl. 1922.

Vorwiegend auf *deutsche* Verhältnisse ist zugeschnitten das Buch von Otto Jeidels, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie. 1905. Neue unveränderte Auflage 1913. Trotz seines beschränkten Untersuchungsgebietes ist das Jeidelssche Buch auch von hervorragender theoretischer Bedeutung. Es ist grundlegend für alle späteren Arbeiten, die kaum etwas Neues zur Klärung des Problems beibringen.

F. Delaisi, La démocratie et les financiers. Mehr kulturpolitisch eingestellt. M. Caillez, L'organisation du crédit au commerce extérieur en *France* et à l'étranger. 1923.

L. Joseph, Industrial Finance. A comparison between home (sc. *Great-Britain*) and foreign development. 1911. Carl Wolfgang Frhr. v. Wieser, Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. 1919.

Besonders interessant *Ungarn* und *Balkan:* Otto Sugar, Die Industrialisierung Ungarns. 1908; Offergeld, Grundlagen und Ursachen der industriellen Entwicklung Ungarns (Probleme der Weltwirtschaft Band 17). 1914; Ödön Makai, Gründungswesen und Finanzierung in Ungarn, Bulgarien und der Türkei. 1916 Behandelt sind die rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen des Gründungswesens, nicht dieses selbst.

Die umfangreichste Literatur über Finanzierung, namentlich von Industrieunternehmungen, ist die *amerikanische*, die sich auch fast ausschließlich auf amerikanische Verhältnisse bezieht.

Eine hervorragende Stellung nehmen die schon öfters angeführten Werke von Th. Veblen ein, in denen das Finanzierungsproblem meist im Mittelpunkte steht. Ebenfalls schon genannt sind die auch hier in Betracht kommenden Werke von Duimchen, Myers, Mencke, Lawson.

Aus der älteren Literatur sind noch zu nennen: E. S. Meade, Trust Finance. 1903; idem, Corporation Finance. 1912.

Eine zusammenfassende Darstellung aus der jüngsten Zeit ist Charles W. Gerstenberg, Financial Organisation and Management of Business. 1924. Das ausführlichste Werk ist Arthur Stone Dewing, The Financial Policy of Corporations. 5 (!) Vol. 1920. 2. ed. 1921.

Ein willkommener Berater in den außerordentlich verwickelten Finanzierungsverhältnissen der Ver. Staaten ist jetzt das von Rob. H. Montgomery herausgegebene Financial Handbook. (1925.) Das Handbuch gibt vor allem auch den erwünschten Aufschluß über die namentlich für den Fremden oft völlig unverständlichen Ausdrücke des amerikanischen Geschäftsjargon.

Aus der älteren deutschen Literatur über U. S. A. erwähne ich: Ernst Picard, Die Finanzierung nordamerikanischer Eisenbahnen. 1912; J. Singer, Das Land der Monopole. 1913.

Über die Finanzierung des *Handwerks* siehe die in der ersten Auflage dieses Werkes genannten Schriften; über die des *Baugewerbes* insbesondere: Emmy Reich, Der Wohnungsmarkt in Berlin 1840—1910. 1912; Vilma Carthaus, Zur Geschichte und Theorie der Grundstückskrisen in deutschen Großstädten. 1917. Dortselbst ist die ältere Literatur vollständig verzeichnet.

Vgl. auch die unter Aktiengesellschaft genannten Schriften.

Ford, Fordismus: Quellen: Henry Ford, Life and Work. 1922. Deutsch von Curt und Marg. Thesing; 1923; The Ford Industries. Facts about the Ford Motor Company and its Subsidiaries, 1924. Aus der umfangreichen Literatur: F. v. Gottl-Ottlilienfeld, Fordismus? 3. Aufl., 1927; derselbe, Art. Fordismus, im Handwörterbuch für Kaufleute. Herausarbeitung der Grundsätze; Emil Honermeier, Die Ford Motor Company, ihre Organisation und ihre Methode. o. J. (1925). Beste Gesamtdarstellung mit Literaturverzeichnis; Paul Rieppel, Ford-Betrieb und Ford-Methoden. 1925. Wertvoll wegen der (60) Abbildungen und ihrer sachkundigen Beschreibung, die einen guten Überblick über die Ordnung des Betriebes geben.

Funktionenteilung und -vereinigung: siehe Abgrenzung.

Großbetrieb: siehe Abgrenzung und die auf Seite 521 genannte Literatur.

Hausindustrie: siehe Betriebsformen.

Ingenieur: Ludwig Brinkmann, Der Ingenieur. o. J. (1908); Max Kraft, Güterherstellung und Ingenieur in der Volkswirtschaft, in deren Lehre und Politik. 1910; A. Riedler, Emil Rathenau. 1916; Th. Veblen, Absentee Ownership. 1917; Hermann Meyer, Fünfzig Jahre bei Siemens. 1920. Vgl. auch die Lebenserinnerungen von Werner Siemens und die verschiedenen Schriften von Max Eyth.

Intensivisierung: siehe Verdichtung.

Kombination: siehe Abgrenzung.

Konzentration: siehe Abgrenzung.

Konzernbildung: siehe Abgrenzung.

Löhnungsmethoden: siehe Verdichtung.

Manufaktur: siehe Betriebsformen.

Normalisierung: siehe die auf Seite 595 genannten Schriften.

Optimale Betriebsgestaltung: siehe die auf Seite 521 genannten Schriften
Salemanship: siehe Amerika.
Spezialisation: siehe Abgrenzung.
Symbiosen: siehe Finanzierung.
Taylor, Taylorismus: Eine Übersicht über die Wiegendrucke des Taylorismus (1886—1908) findet sich am Schlusse des Mehrheitsberichtes des Unterausschusses für Verwaltung der American Society of Mechanical Engineers, der abgedruckt ist als Anhang zu einem Vortrage von James Mapes Dodge auf der 54. Hauptversammlung des VDI. in Leipzig 1913. Siehe „Technik und Wirtschaft". 6. Jahrgang. 1913. Heft 8. Auch besonders erschienen.

Die Hauptschriften Frederick W. Taylors, die auch in deutscher Übersetzung erschienen sind, sind folgende: Shop management. Zuerst 1903. Deutsch u. d. T. Die Betriebsleitung von A. Wallichs, 2. Aufl. 1912; Principles of scientific management. Deutsch u. d. T. Die Grundsätze der wissenschaftlichen Betriebsführung von Rud. Roesler. Neue Ausgabe 1917; Frank B. Gilbreth, Taylor-Ingenieur, Primer of scientific management. Deutsch u. d. T. Das Abc der wissenschaftlichen Betriebsführung von Colin Roß. 4. Aufl. 1925. Enthält eine kurze Einführung in das „System" des Taylorismus.

Aus der reichen Literatur über Taylor in deutscher Zunge verdienen hervorgehoben zu werden: Rud. Seubert, Aus der Praxis des Taylorsystems. 4. Aufl. 1920; bringt ein reiches Material an Formularen, eingehende Berechnungen, Abbildungen usw.; Fritz Söllheim, Taylorsystem für Deutschland. 1922. Behandelt den Taylorismus unter allen möglichen Gesichtspunkten; reiche Stoffsammlung. Schon genannt wurde J. Ermanski, Wissenschaftliche Betriebsorganisation und Taylorsystem. 1925. Enthält eine sehr eingehende Darstellung und Würdigung des Systems vom Standpunkt des Lohnarbeiters aus. W. Eliasberg, Richtungen u. Entw. Tend. i. d. Arbeitswissenschaft, im Archiv Bd. 56. 1926.

Trusts: siehe Abgrenzung, Finanzierung.
Unternehmungsformen: R. Liefmann, Die U. 3. Aufl. 1923; Franz Findeisen, Die U. als Rentabilitätsfaktor des Betriebes. 1924; derselbe in der Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1. Jahrg. 1924; Melchior Palyi, Das Problem der U., im Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Bd. II. 1926.

Vgl. die Literatur unter Abgrenzung, Aktiengesellschaft, Betriebsformen.

Verdichtung: Zunahme der Intensität des *landwirtschaftlichen* Betriebes: A. Mitscherlich, Die Schwankungen der landwirtschaftlichen Reinerträge. 1903; B. Skalweit, Die ökonomischen Grenzen der Intensivisierung der Landwirtschaft. 1903. Siehe darüber Ballod in Schmollers Jahrbuch, Band 28 (1904), 785; Jos. Rybark, Die Steigerung der Produktivität der deutschen Landwirtschaft. 1905; Kellermann, in Thiels Landwirtschaftlichen Jahrbüchern. 1906; Wehrdede, ebenda 1907; Waterstradt, Die Rentabilität der Wirtschaftssysteme. 1909. Arbeiten der D. Landwirtschafts-Gesellschaft, Heft 167: Neuere Erfahrungen auf

dem Gebiete des landwirtschaftlichen Betriebswesens. 1910; Karl Ritter, Die Einwirkung des weltwirtschaftlichen Verkehrs auf die Entwicklung und den Betrieb der Landwirtschaft, insbesondere in Deutschland. 1921.

Franz Brinkmann, Die Grundlagen der englischen Landwirtschaft und die Entwicklung ihrer Produktion seit Auftreten der internationalen Konkurrenz. 1909; zum Teil Rückgang der Intensität; Brisse, Crise et l'évolution de l'agriculture en Angleterre. 1910; K. E. Prothero, English Farming. Past and Present. 1912.

Über die Verdichtung des industriellen und kommerziellen Betriebes gibt es keine besondere Literatur. Sie wird abgehandelt in jeder Monographie und findet Erwähnung insbesondere in der Literatur über Abgrenzung und Vergeistung.

Über die *Mittel* zur Verdichtung des (industriellen) Betriebes: siehe Marx, Kapital, Band I, Kapitel 13. Über die Wirkung der *Verkürzung des Arbeitstages* insbesondere: Lord Brassey, Works and Wages. Zuerst 1872; L. Brentano, Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung. 1876. 2. Aufl. 1893. Weitere Literatur siehe bei H. Herkner, Die Arbeiterfrage, Band I § 24, und in dem von demselben verfaßten Artikel „Arbeitszeit" im HSt. 1⁴. Vgl. daselbst auch den Artikel „Achtstundentag" (St. Bauer).

Über *Löhnungsmethoden* insbesondere: David F. Schloß, Methods of Industrial Remuneration. Zuerst 1898; Ludwig Bernhard, Handbuch der Löhnungsmethoden. 1906 (im Anschluß an Schloß).

Vgl. die Schriften unter Amerika, Ford, Taylor.

Versachlichung: siehe Vergeistung.

Vergeistung: Um sich eine Vorstellung von dem *Betriebe alten Stils* zu machen, kann man die älteren Lehrbücher der Betriebswissenschaft zu Rate ziehen, die allerdings meist nur den Handelsbetrieb zum Gegenstande haben. Aber man darf schon von diesem auf andere Betriebe schließen. Sehr lehrreich sind z. B. noch aus der Mitte des 19. Jahrhunderts die Bücher von Friedrich Noback, etwa: Der Kommis in den verschiedenen Kreisen seines Wirkens als Buchhalter, Kassierer, Korrespondent, Lagerdiener, Reisender, Disponent und im Kleinverkehr. 1848 u. a.

Man kann aber auch die Schilderungen von Handel und Gewerbe in früherer Zeit lesen, wobei die Romanliteratur nicht zu vergessen ist: Gustav Freytags „Soll und Haben" bietet einen reicheren Erkenntnisstoff als zehn langweilige Handels- und Industriegeschichten.

Endlich gibt es vereinzelte Schriftsteller in der Gegenwart, die sich mit jener früheren Organisation grundsätzlich beschäftigen. Unter ihnen verdient Rich. Woldt besonders genannt zu werden, der eine klare Anschauung von dem Gegensatz zwischen „Einst" und „Jetzt" hat. Siehe besonders seinen Aufsatz: Frühkapitalistische Organisation, im Corresp.-Blatt der deutschen Gewerkschaften, 18. Jahrg., Nr. 43.

Die *Organisation des modernen Betriebes*, insbesondere der Fabrik selbst, behandeln alle bereits genannten allgemeinen Schriften über Betriebslehre. Ich füge noch einige neuere Werke hinzu, die den Vergeistungsvorgang besonders deutlich vor Augen stellen: Rich. Woldt,

Der industrielle Großbetrieb. 1913. Interessant auch wegen des Standpunkts, von dem aus die moderne Fabrikorganisation gesehen ist; E. Heidebroek, Industriebetriebslehre. 1923; Walter Bucerius, Grundlagen der rationellen Betriebsführung. 1924; Fritz Wegeleben, Die Rationalisierung im deutschen Werkzeugmaschinenbau. 1924. Der Verf. hat die Organisation der Ludwig Loewe & Co. A.-G. in Berlin, eines der fortgeschrittensten Betriebe Deutschlands, zur Grundlage seiner wohldurchdachten Arbeit genommen. — J. Carlioz, Le gouvernement des entreprises commerciales et industrielles. 1921. Wertvoll durch die Beschreibung verschiedener Musterorganisationen großer industrieller und kommerzieller Betriebe. L. G. Deloge, L'organisation commerciale et industrielle. Zuerst 1924. Sehr beliebt im französischen Sprachgebiet. — Edw. D. Jones, The Administration of Industrial Enterprises with special Reference of Factory Practice. New edition. 1925. (Engiisch); Hugo Diemer, Factory organization and adminstration. 1921; Henry Post Dutton, Factory management. 1924; idem, Business Organization and management. 1926. Dexter S. Kimball, Principles of Industrial Organization. 3. ed. 1925. Diese drei Schriften stammen von Amerikanern.

Die Verfasser dieser modernen Betriebslehren, zumal die amerikanischen, wenden die Grundsätze der rationellen Fabrikorganisation auf ihre Schriften mit gutem Erfolge an: diese werden sich einander immer ähnlicher in Gegenstand, Aufbau, Schreibweise, so daß man fast schon zu einer „interchangeability of parts" gelangt ist. Es ist völlig standardisierte, exakt gearbeitete Fabrikware.

Über die *Art der Arbeit* im vergeisteten Betriebe insbesondere unterrichten folgende Schriften: Hanns Deutsch, Qualifizierte Arbeit und Kapitalismus. 1904; Kammerer in seinen verschiedenen, bereits genannten Werken; Max Weber, Zur Psychophysik der industriellen Arbeit, im Archiv, Band 27 und 28. 1908. 1909; Die Erhebungen des VfSP. über Auslese und Anpassung und die Diskussion darüber auf seiner Generalversammlung zu Nürnberg 1911, in seinen Schriften Band 133ff., 138; W. Hellpach im ersten Bande der von ihm herausgegebenen Sozialpsychologischen Forschungen. 1922; das von Joh. Riedel herausgegebene Sammelwerk „Arbeitskunde" 1925. Vgl. auch die unter „Verdichtung" genannten Arbeiten Herkners und das dort angeführte Schrifttum; ferner in diesem Verzeichnis: unter den Stichworten Betriebsformen, Ford und Taylor.

Warenhäuser: siehe Detailhandel.

Werkteilung und -vereinigung: siehe Abgrenzung.

Wissenschaftliche Betriebsführung: siehe außer den Literaturangaben im Text die beiden vortrefflichen Dogmengeschichten der Betriebswirtschaftswissenschaft: C. Fraas, Geschichte der Landbau- und Forstwissenschaft, 1865, und Eduard Weber, Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre. 1914.

Übersicht

1. In diesem Unterabschnitte soll die Neugestaltung der Betriebe behandelt werden, das heißt also im wesentlichen: es sollen die Rationalisierungstendenzen, die dem hochkapitalistischen Wirtschaftssystem innewohnen, unter dem Gesichtspunkte der Betriebsgestaltung aufgewiesen werden.

Auf welches Ziel diese Rationalisierungstendenzen gerichtet sind, wenn sie die Gestaltung der Betriebe betreffen, sagt uns vielleicht am besten ein Privatwirtschaftler. „Oberster Grundsatz einer jeden Organisation der wertschaffenden, das heißt arbeitstechnischen Tätigkeit ist: größtmögliche Beschleunigung des Arbeitsprozesses, Ausnutzung der menschlichen und mechanischen Arbeitsfähigkeit, rationelle und sichere Führung des Betriebes. Der Fabrikationsbetrieb (und das Gesagte gilt für jeden Betrieb mit sinnvoller Änderung. W. S.) soll ein nach Qualität und Preis konkurrenzfähiges Produkt liefern, auf möglichste Verminderung des Stoffverbrauchs bzw. höchstmögliche Ausbeute sowie auf beste und sparsamste Herstellung bedacht sein. Für jede Arbeitsstufe ist das Verhältnis zwischen Arbeitsleistung und Leistungsmöglichkeit der maschinellen Einrichtungen, der Qualität und dem Wirkungsgrad der geleisteten Arbeit festzustellen. Stetige Minderung der Herstellungskosten ist das Leitmotiv der Betriebsorganisation, das durch Verbesserungen und Vereinfachung in der Herstellung, Änderung der Arbeitsorganisation und Arbeitsmethode erreicht werden kann." (F. Leitner.)

Diese Strebungen in ihrer grundsätzlichen Wesenheit zu erfassen, wird unsere Aufgabe sein.

Wir werden das Streben nach Rationalisierung in drei Richtungen verfolgen müssen, um es in seiner ganzen Fülle zu ermessen. Zunächst müssen wir die kapitalistischen Formen kennenlernen, in denen sich der Betrieb in unserer Epoche abspielt. Diese Formen zu beschreiben ist die Aufgabe der ersten drei Kapitel dieses Unterabschnittes (46.—48.): Teil A.

Sodann werden wir untersuchen, auf welche Weise die äußere Gestaltung der Betriebe erfolgt, um den Anforderungen der Rationalität gerecht zu werden. Die folgenden drei Kapitel (49.—51.) werden diese äußere Betriebspolitik (wie man sagen könnte) darzustellen haben: Teil B.

Endlich werden wir die Rationalisierungstendenz in ihren Einwirkungen auf den inneren Aufbau der Betriebe, gleich-

sam die innere Betriebspolitik, zu betrachten haben, was in den drei letzten Kapiteln (52.—54.) geschehen soll: Teil C.

2. So klar und bestimmt nun aber die Zielsetzung hochkapitalistischer Betriebsgestaltung auch ist, so müssen wir auch hier des Satzes eingedenk bleiben, daß viele Wege nach Rom führen. Ich meine: der Einheitlichkeit des Zweckes entspricht keineswegs eine Gleichförmigkeit der Mittel. Wir werden deshalb darauf gefaßt sein müssen, in allen drei aufgewiesenen Richtungen sehr verschiedenartigen Gestaltungen zu begegnen, in so vielen Punkten auch die einzelnen Gebilde, auf die wir stoßen, übereinstimmen mögen. Nichts ist törichter und widerspricht dem Reichtum des Lebens mehr als die Annahme, daß überall dieselben Formen in der Gestaltung des Wirtschaftslebens anzutreffen seien.

3. Daß wir die Rationalisierungstendenz, auch und gerade im Bereiche der Betriebsgestaltung, als einen wesentlichen Zug des Hochkapitalismus ansehen, darf uns über die Grenzen der Wirksamkeit dieser Tendenz nicht täuschen. Wir müssen uns vielmehr zum Bewußtsein bringen, daß sie weder eine allgemeine noch eine durchdringende, das heißt, daß sie extensiv wie intensiv beschränkt ist.

Zunächst ist sie überhaupt nicht viel älter als ein oder zwei Menschenalter, wenn wir sie in ihrer ganzen, dem Unternehmer zum vollen Bewußtsein gelangten Tragweite ermessen wollen. „Vorausschauende wirtschaftliche Überlegungen über den Alltagsbedarf hinaus waren selbst noch während der achtziger Jahre wenig üblich. Die Fragen: ‚Was kostet 1 kg Dampf?', ‚Was kostet der Transport der Werkstücke?', ‚Was sind die Selbstkosten dieses Maschinenteils?' wurden meist nur durch den Hinweis auf die Buchhaltung beantwortet, die ja an der Jahreswende aufweisen werde, was verdient wurde." (A. Riedler, Emil Rathenau [1916], 35.)

Aber auch in der Gegenwart und in den fortgeschrittensten Ländern ist die Gestaltung der Betriebe von ihrem rationalen Ideal noch weit entfernt. Für *England* stellt der Bericht des Committee on Trusts of the British Ministry of Reconstruction 1919 fest: „It should be stated at once that no association among the many hundred existing in the United Kingdom at the present time, and few of the numerous mammoth amalgamations have come as yet anywhere near realizing them (die Grundsätze der Rationalität) in full."

Selbst aber für die *Vereinigten Staaten von Amerika*, das Musterland der Rationalisierung, gilt der Satz, daß die Wirklichkeit von dem Ideal noch beträchtlich entfernt ist.

Der Hoover-Bericht des Jahres 1921: Waste in Industry publ. by the McGraw Hill Book Company, kommt zu folgendem Ergebnis: Es waren zu machen:

	Ausstellungen bei dem besten Betriebe	Ausstellungen beim Durchschnittsbetriebe	Verhältnis des besten zum Durchschnittsbetriebe
Männerkleidung	26,73	63,78	1:2
Baugewerbe . .	30,15	53,00	1:1½
Buchdruck . .	30,50	57,61	1:2
Schuhfabrikation	12,50	40,83	1:3
Metallindustrie .	6,00	28,66	1:4½
Textilindustrie .	28,00	49,20	1:1 ½

Dabei handelt es sich in diesen Fällen wohl immer um kapitalistische Rationalität. Daß diese unter Umständen erheblich von der ökonomischen Rationalität abweichen kann, haben wir bereits festgestellt.

Alle diese Abweichungen vom Ideal wird die folgende Darstellung, die ein möglichst getreues Bild der Wirklichkeit entwerfen will, zum Ausdruck bringen müssen.

A. Die kapitalistischen Formen

Sechsundvierzigstes Kapitel

Die Geschäftsformen der Unternehmung

I. Die verschiedenen Geschäftsformen und ihre Eigenart

Daß überall, wo Kapitalismus ist, die kapitalistische Unternehmung die Wirtschaftsform bildet, wissen wir und wissen auch, daß sie nach außen hin als „Firma" in die Erscheinung tritt. Auch die verschiedenen Gestalten, in denen sie erscheint, sind uns aus früheren Betrachtungen vertraut. Wir haben verfolgt, wie neben der Einzelunternehmung sich schon im Zeitalter des Frühkapitalismus die gesellschaftlichen Unternehmungsformen entwickeln: die Personenvereinigung (Offene Handelsgesellschaft), die Beteiligungsgesellschaft (Stille Gesellschaft, Kommanditgesellschaft) und die reine Kapitalgesellschaft (die Aktiengesellschaft). Von dem allen handelt das elfte Kapitel des zweiten Bandes.

Dort haben wir auch schon die Eignung der verschiedenen Geschäftsformen für kapitalistische Zwecke festgestellt und haben wir die Aktiengesellschaft als die dem Wesen des Kapitalismus angemessene Form der Unternehmung — ihrer Versachlichung wegen — kennengelernt. Den Vorteilen, die sie dem Kapitalismus bietet: Dauer des Bestandes, leichtere Beschaffung des Grundkapitals, größere Ausweitungsfähigkeit mittels des Kredits, steht nur der (allmählich schwindende) Nachteil einer verhältnismäßig größeren Schwerfälligkeit gegenüber.

Endlich haben wir auch schon die innere Entwicklung der verschiedenen Geschäfts-, insonderheit Gesellschaftsformen zu der ihnen innewohnenden Idee verfolgt; auf der Folie der Zustände des 18. Jahrhunderts sahen wir namentlich die Aktiengesellschaft sich zu reineren Formen entfalten. (Vgl. auch das vierzehnte Kapitel dieses Bandes.)

Die Aktiengesellschaft weist heute noch Verschiedenheiten zwischen den einzelnen Ländern auf hinsichtlich der Gründungsweisen, der Höhe der Aktien, der Rechtsform der Aktien usw. In den Vereinigten Staaten unterscheidet man die Corporation von der Joint Stock Com-

pany, sofern jene staatlich anerkannt und registriert ist, einen „Charter", einen „Certificate of incorporation" besitzt, diese nicht. Dazu sind in manchen Staaten aktiengesellschaftsähnliche Gebilde mit besonderen Eigenarten entstanden, wie die „Gesellschaften mit beschränkter Haftung" in Deutschland.

Alle diese Unterschiedlichkeiten gehen uns hier nichts an. Sie ändern nichts am Wesen der reinen Kapitalgesellschaft und ihrem Gegensatz zu der Personalgesellschaft einerseits, der Einzelunternehmung andererseits. Im folgenden werden alle Geschäftsformen unter diese drei Typen untergebracht.

II. Die Verbreitung der verschiedenen Geschäftsformen

Noch heute ist in allen Ländern die Einzelunternehmung der Zahl nach überwiegend, der Bedeutung nach aber in den kapitalistisch fortgeschrittenen Staaten (außer in der Landwirtschaft) von den Gesellschaftsformen längst überholt. Auch beobachten wir überall eine Tendenz zur Ausbreitung der kollektiven Unternehmung. Ich gebe die Ziffern für Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika. Zu vergleichen ist die bereits mitgeteilte allgemeine Statistik der Aktiengesellschaften auf Seite 213 ff.

Für *Deutschland* liegen einstweilen nur die Ziffern bis 1907 vor. Der Anteil der Gesellschaften erscheint deshalb geringer. Zweifellos hat sich die Kollektivunternehmung seit 1907 noch beträchtlich ausgedehnt.

Die Gesellschafts- oder Kollektivbetriebe

	machten von 1000 Gehilfenbetrieben aus	beschäftigten von 1000 in Gehilfenbetrieben tätigen Personen
1895	49,6	315,9
1907	66,5	397,8

Hierbei sind nun alle Handwerksbetriebe mitgezählt. Beschränken wir uns auf die Großbetriebe, so ändert sich das Bild wesentlich.

Bei den Mittelbetrieben (6—50) betrug (1907)

die Zahl der Gesellschaftsbetriebe . . . . . 201,5‰
die Zahl der in Gesellschaftsbetrieben beschäftigten Personen 261,2‰

Von Betrieben mit 51—1000 Personen entfallen

der Zahl nach auf Gesellschaftsbetriebe . . . . . 571‰
beschäftigte Personen auf diese . . . . . 668,9‰

Endlich für die Betriebe mit über 1000 Personen sind die entsprechenden Zahlen: 945,1 und 964,6.

Die Ziffern sind entnommen dem Bande 220/21 der Stat. des D. R. Seite 141 ff.

In den *Vereinigten Staaten* beträgt der Anteil der Gesellschaften (im Gewerbewesen) vom Hundert nach dem Zensus:

	an der Zahl sämtlicher Unternehmungen	an der Zahl der beschäftigten Lohnarbeiter	an der Menge des erzeugten Wertes
1904	47,3	86,4	88,5
1909	47,6	87,8	91,1
1914	48,4	89,9	92,1
1919	52,4	93,1	94,3

Von den Gesellschaftsbetrieben machen die Aktiengesellschaften den größten und immer wachsenden Anteil aus.

In *Deutschland* waren in Aktiengesellschaften beschäftigt:

1895 . . . . . 95,8‰
1907 . . . . . 141,8‰

aller in Gehilfenbetrieben tätigen Personen. Dieser Anteil betrug 1907:

bei Betrieben von 6—50 Personen 23,7
„ „ „ 51—1000 „ 214,9
„ „ über 1000 „ 648,9

Quelle: wie oben.

In den *Vereinigten Staaten* lauten die Ziffern für die Aktiengesellschaften (Corporations) wie folgt. Ihr Anteil betrug:

	an der Zahl sämtlicher Unternehmungen	an der Zahl der beschäftigten Lohnarbeiter	an der Menge des erzeugten Wertes
1904	23,6	70,6	73,7
1909	25,9	75,6	79,0
1914	28,3	80,3	83,2
1919	31,6	86,6	87,7

Fragen wir, ob sich die Kollektivunternehmung in allen Produktionszweigen verbreitet hat oder sich auf einzelne beschränkt, so lautet die Antwort: Ein Wirtschaftsgebiet, in dem sie nicht Wurzel gefaßt hätte, gibt es nicht. Auch die Aktiengesellschaft, die Adam Smith noch auf Giro- und Notenbanken, Versicherungsanstalten, Kanalbaugesellschaften und die städtische Wasserleitung beschränkt wissen wollte, begegnet uns heute überall. Allerdings ist die Verbreitung der Gesellschaftsunternehmung in den verschiedenen Wirtschaftszweigen verschieden stark sowie der Anteil der einzelnen Gesellschaftsformen verschieden groß. Nur vereinzelt finden wir die Gesellschaftsunternehmung überhaupt und die Aktiengesellschaft insbesondere in der Landwirtschaft. Auch der Warenhandel zeigt eine verhältnismäßig geringe Neigung für die Kollektivunternehmung. Soweit sie hier vorkommt, erscheint sie als Personalvereinigung (Offene Handelsgesellschaft) im Großhandel, als Aktiengesellschaft im Kleinhandel (Warenhäuser). In der Industrie ist die Aktiengesellschaft in raschem Vor-

dringen begriffen. Sie tritt überall dort als die herrschende Unternehmungsform auf, wo das Anlagekapital gegenüber dem umlaufenden Kapital eine große Rolle spielt, wo also die erste Kapitalbeschaffung das größte Problem ist. Sie ist in einzelnen Ländern (Deutschland) die beliebte Form der Bankorganisation geworden und herrscht überall fast unumschränkt im Versicherungsgewerbe. Auch das Verkehrsgewerbe, soweit es großbetrieblich gestaltet ist, bevorzugt die Aktiengesellschaft.

Einige Ziffern, die ich wiederum für Deutschland und die Vereinigten Staaten (die Länder mit der übersichtlichsten Statistik) anführe, werden das Gesagte noch deutlicher machen.

Zur Statistik der Unternehmungsformen und ihrer Verbreitung im einzelnen:

Man kann die Bedeutung einer Unternehmungsform im Wirtschaftsleben auf zweifache Weise feststellen: indem man die Verteilungsquoten für die Unternehmungsform und indem man deren Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmungen auf einem Wirtschaftsgebiete ermittelt. Beide Wege gestattet uns die Statistik zu gehen.

Die Aktiengesellschaften verteilen sich in *Deutschland* auf die einzelnen Gewerbegruppen wie folgt.

Von den 14,7 Milliarden Aktienkapital, das die gesamten (5222) deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1909 besaßen, entfielen auf:

Bergbau-, Hütten- und Salinenwesen	1,3
desgl. verbunden mit anderen Betrieben	1,0
Maschinenindustrie	1,6
Spinnstoffe	0,6
Nahrungs- und Genußmittel	1,1
Handelsgewerbe	4,5
darunter: Geld- und Kreditwesen	3,8
Versicherungsgewerbe	0,6
Verkehrsgewerbe	1,5

Seitdem hat sich das Verhältnis etwas verschoben. Während die Aktiengesellschaften in den Spinnstoff-, Nahrungs- und Genußmittel-, Handels- und Versicherungsgewerben nur geringfügigen Zuwachs erfahren haben, hat sich ihr Kapital in der Maschinenindustrie fast verdoppelt (1919: 3,0), in der chemischen Industrie aber sogar verdreifacht (1919: 1,5). Stat. Jahrb.

Für *Amerika* besitzen wir eine gleiche Statistik. Danach betrug im Jahre 1919 die Gesamtzahl der Corporations 320198, die sich auf die einzelnen Produktionszweige wie folgt verteilten:

Bankwesen, Versicherungswesen usw.	22,7%
Handel (Trade)	22,0%
Gewerbe	21,2%
	65,9%

Davon:	Übertrag:	65,9%
Metallindustrie	4,1%	
Nahrungs- und Genußmittel	3,9%	
Textilindustrie	2,7%	
Holzindustrie	2,7%	
Buchdruckerei und Verlagsgeschäft	2,2%	
Transportgewerbe		6,4%
Bergbau und Steinbrüche		5,8%
Öffentliche Dienste, Hotels usw.		4,9%
Konzerne, die sich über verschiedene Industriegruppen erstrecken		3,0%
Baugewerbe		2,6%
Landwirtschaftliche Industrie		2,6%
In Liquidation und außer Betrieb		8,8%
		100,0%

Naturgemäß besagen diese Ziffern noch nicht viel, solange wir die Höhe des Kapitalbetrages nicht kennen, mit denen die Aktiengesellschaften an den verschiedenen Gewerbegruppen beteiligt sind. Den Kapitalbetrag kennen wir aber nur für etwa die Hälfte der amerikanischen Aktiengesellschaften: 192037 von den obigen 320198. Danach war der Anteil in absoluten Ziffern in den wichtigsten Gewerbegruppen folgender:

Gesamtkapital der berichtenden Gesellschaften: 66,1 Milliarden Dollar.

Davon entfielen auf:			
Gewerbliche Produktion			26,2
Davon:	Metallindustrie	10,1	
	Textilindustrie	3,3	
	Chemische Industrie	2,8	
	Nahrungs- und Genußmittel	2,6	
	Holzindustrie	1,7	
Transportanstalten und öffentliche Dienste			14,8
Banken, Versicherungsanstalten usw.			10,4
Handel			7,2
Bergbau und Steinbrüche			4,2
			62,8

Nach den Zusammenstellungen bei Lincoln, a. a. O. S. 28—30.

Ein völlig getreues Bild von der Bedeutung der Aktiengesellschaften in den und für die einzelnen Gewerbegruppen vermögen aber diese Ziffern doch noch nicht zu geben angesichts der so sehr verschiedenen Größe der Gewerbegruppen. Da muß uns die Statistik mit anderen Zahlen zu Hilfe kommen. Das sind diejenigen, die den Anteil dieser Unternehmungsform an der Gesamtheit der Wirtschaften einer Gewerbegruppe zum Ausdruck bringen. Auch sie besitzen wir für unsere beiden Länder; die Gewerbezählung enthält sie für Deutschland, der Zensus für die Vereinigten Staaten.

In *Deutschland* betrug, wie wir gesehen haben, der Durchschnitt der in Aktiengesellschaften beschäftigten Personen für alle Gewerbe im Jahre 1907: 141,8‰.

Über diesem Durchschnitt lagen folgende Gewerbegruppen:

Bergbau- Hütten- und Salinenwesen	mit 563,2‰
Versicherungsgewerbe	„ 450,3‰
Chemische Industrie	„ 411,6‰
Maschinenindustrie	„ 345,4‰
Verkehrsgewerbe	„ 302,9‰
Industrie der forstwirtschaftlichen Nebenprodukte	„ 271,1‰
Textilindustrie	„ 194,9‰
Papierindustrie	„ 175,9‰
Industrie der Steine und Erden	„ 173,1‰
Metallverarbeitung	„ 154,3‰

Einen geringen Anteil haben die Aktiengesellschaften an folgenden Gewerbegruppen:

Nahrungs- und Genußmittel	75,3‰
Handelsgewerbe	39,9‰
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	29,3‰
Baugewerbe	23,0‰
Gast- und Schankwirtschaft	12,1‰
Bekleidungsgewerbe	11,6‰
Reinigungsgewerbe	10,4‰
Künstlerische Gewerbe	9,8‰

Der Grund dieser niedrigen Ziffern ist bei den verschiedenen Gewerbegruppen ein verschiedener; bei den einen wird der Anteil der Aktiengesellschaften gedrückt durch die große Anzahl von Kleinbetrieben in diesen Gewerben. Das gilt für die Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, für das Handelsgewerbe, für die Gast- und Schankwirtschaft. In diesen Gewerbegruppen ist nämlich der Großbetrieb gar nicht so sehr der Form der Aktiengesellschaft abgeneigt. Von den Betrieben mit 51 bis 1000 Personen waren nämlich in Aktiengesellschaften beschäftigt in der

Industrie der Nahrungs- und Genußmittel (Brauereien, Brennereien!)	257,9%
Gast- und Schankwirtschaft (Hotels!)	229,4%
Handelsgewerbe (Banken!)	136,3%

Bei den anderen Gewerben aber widerstreitet offenbar die Natur des Gewerbes der Form der Aktiengesellschaft, da auch der Großbetrieb sich ihrer nicht bedient. So waren in Betrieben mit 51—1000 Personen beschäftigt in der

Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	89,5‰
Künstlerische Gewerbe	52,1‰
Reinigungsgewerbe	45,5‰
Bekleidungsgewerbe	35,5‰
Baugewerbe	32,2‰

Die Ziffern sind der 21. Übersicht in Band 220/21 der Stat. des D. R. entnommen.

Die Ziffern des *amerikanischen* Zensus sind nicht ohne weiteres vergleichbar, da die Abgrenzung der Gewerbegruppen verschieden ist. Trotzdem lassen sie ein annähernd gleiches Verhältnis der einzelnen Gewerbe

zueinander in ihrer Stellung zu der Form der Aktiengesellschaft erkennen. Der Anteil der Aktiengesellschaften an dem Gesamtprodukt betrug, wie wir festgestellt haben, im Durchschnitt für alle Gewerbe im Jahre 1909 79,0%.

Erheblich über diesem Durchschnitt liegt der Anteil der Aktiengesellschaften in folgenden Gewerben und Gewerbegruppen:

Zinkindustrie	100,0
Stahl- und Walzwerke	99,5
Glasindustrie	99,0
Hochöfen	98,7
Petroleumraffinerie	98,1
Chemische Industrie	98,0
Waggonindustrie	97,4
Elektrizitätsindustrie	96,3
Industrie landwirtschaftlicher Maschinen	96,1
Öl-, Baumwollsamen- und Baumwollkuchenindustrie	95,8
Baumwollindustrie	95,3
Automobilindustrie	94,6
Papierindustrie	92,8
Zuckerindustrie	91,6
Brennerei- und Malzindustrie	90,3

Die niedrigsten Ziffern weisen auf:

Erzeugung von Butter, Käse und kondensierter Milch	41,3%
Brotbäckerei	35,3%
Männerkonfektion	32,9%
Frauenkonfektion	23,6%

Putzmacherei, Juweliergewerbe usw.

Abstract of the Census 1910, pag. 462. Vgl. Census Monogr. (1920) III. 96.

Über den Anteil der übrigen Gesellschaftsformen gibt meines Wissens nur die *deutsche* Gewerbezählung nähere Auskunft. Ich begnüge mich damit, das Verbreitungsgebiet der Offenen Handelsgesellschaft mit einigen Ziffern abzustecken.

Von 1000 Personen der Gehilfenbetriebe wurden 1907 beschäftigt in Betrieben von „mehreren Gesellschaftern" im Durschschnitt aller Gewerbe 173,2.

(Im Jahre 1895 waren es 176,3 Personen gewesen.)

Es waren damals in Deutschland also noch mehr Personen in Offenen Handelsgesellschaften als in Aktiengesellschaften (141,8) beschäftigt.

Gewerbegruppen mit überdurchschnittlichem Anteil sind folgende:

Textilindustrie	348,4‰
Polygraphische Gewerbe	288,8‰
Papierindustrie	281,2‰
Industrie der forstwirtschaftlichen Nebenprodukte	255,3‰
Lederindustrie	226,4‰
Künstlerische Gewerbe	221,9‰
Industrie der Steine und Erden	217,2‰

Metallverarbeitung	211,3‰
Maschinenindustrie	205,5‰
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	194,0‰
Handelsgewerbe	176,4‰

Die Gewerbegruppen, die die Offene Handelsgesellschaft bevorzugen, sind meist solche, in denen der mittlere Großbetrieb vorherrscht. Häufig — das dürfen wir nicht unberücksichtigt lassen — sind es aber auch rein zufällige, das heißt „irrationale" Gründe, die das Vorwiegen der einen oder der anderen Unternehmungsform bewirken. Wir können das mit ziemlicher Deutlichkeit in der deutschen Textilindustrie verfolgen. In dieser zeigen sich im Anteilsverhältnis der verschiedenen Unternehmungsformen von Bundesstaat zu Bundesstaat die größten Abweichungen. So betrug vor dem Kriege der Anteil der Aktiengesellschaften an der süddeutschen Textilindustrie

	Spindeln	Webstühle
in Baden	40%	50%
„ Württemberg	25%	12%
„ Bayern	86%	65%
„ Süddeutschland	65%	45%

Als Grund der Verschiedenheit müssen wir die historische Zufälligkeit ansehen. In Bayern fängt die Textilindustrie mit Aktiengesellschaften an, in Württemberg entwickelt sie sich aus kleinen Anfängen. Die Aktiengesellschaften sind meist Familiengesellschaften; die Generaldirektoren sind die Hauptaktionäre. Diese letzte Feststellung weist schon in den nächsten Unterabschnitt hinüber, wo wir den Aufbau der wichtigsten Unternehmungsform, der Aktiengesellschaft, noch etwas genauer untersuchen wollen.

III. Der Aufbau der Aktiengesellschaft

Die Aktiengesellschaft ist das Spiegelbild der modernen Demokratie; in der Fiktion herrscht das Volk (die Aktionäre), in Wirklichkeit ein kleiner Klüngel von Machthabern, der in der Aktiengesellschaft verschieden zusammengesetzt ist.

Um den inneren Aufbau der Aktiengesellschaft richtig beurteilen zu können, müssen wir zunächst uns darüber Klarheit verschaffen, auf welche Weise das Kapital zusammengebracht wird und was sich hierbei etwa verändert hat.

Die ursprüngliche und natürlichste Form der Kapitalbeschaffung ist die Ausgabe von Aktien mit einem ihrer Größe entsprechenden Anteilsrechte an dem schwankenden Ertrage der Gesellschaft (der Dividende). Neben solchen „gewöhnlichen Anteilen" (Common shares) sind nun aber in wachsendem Umfange Anteilscheine getreten, die ein Anrecht auf eine vor der Ausschüttung der Dividende zu zahlende feste Vergütung verbriefen. Sie erscheinen teils in der Form von Aktien

(Vorzugsaktien, preferred shares), teils in der Form von Schuldverschreibungen (Obligationen, Bonds), teils in der Form von Hypotheken (Mortgages).

Der Anteil der Schuldverschreibungen und Hypotheken an dem Gesamtkapital der Aktiengesellschaften beträgt im heutigen Stadium der Entwicklung etwa 20%, in Deutschland und Amerika ziemlich übereinstimmend (siehe für jenes das Stat. Jahrbuch, für dieses die Zusammenstellungen bei Lincoln).

Die Verschiebung auf Kosten der gewöhnlichen Aktien ist in den Vereinigten Staaten teilweise bis zur völligen Ausschaltung der „Commons" als Mittel der ursprünglichen Kapitalbeschaffung fortgeschritten; in das Unternehmen wird nur das durch Ausgabe der Vorzugsaktien eingegangene Kapital gesteckt, während die gewöhnlichen Aktien über diesen Betrag hinaus ausgegeben werden. Dem durch sie gebildeten Passivum stehen dann buchmäßig nur fiktive Größen wie Firmenansehen, Kundschaft („good-will") und anderes gegenüber.

Die Gründe dieser Umbildung sind mannigfache. Zunächst hat sie wohl die Aussicht, auf diesem Wege leichter das Kapital beschaffen zu können, begünstigt. Die Commons-Praxis der Amerikaner wird wohl geradezu als ein Ersatz des europäischen langfristigen Bankkredits angesehen; die Überkapitalisation soll dem Unternehmer eine Kapitalreserve schaffen, da er — namentlich in Krisenzeiten — nicht leicht Bankkredit bekommt. Daneben hat wohl der Wunsch, einen möglichst großen Gründergewinn zu machen, zu der heutigen Aktienpolitik der Amerikaner Anlaß gegeben. Endlich — und gewiß nicht zuletzt — aber ist der Umstand bestimmend gewesen, daß durch die angedeutete Verschiebung die Möglichkeit geschaffen worden ist, dem kleinen Kapitalistenklüngel, der zu herrschen entschlossen und berufen war, die Macht in die Hand zu spielen. Um das zu verstehen, müssen wir uns erst noch über die Personen Klarheit verschaffen, die bei der Leitung einer Aktiengesellschaft in Betracht kommen, das heißt über deren formale und reale Verfassung.

Das der Verfassung nach zur Herrschaft berufene souveräne Volk ist die Gesamtheit der Aktionäre, der Inhaber der Aktien, die in der Generalversammlung ihren souveränen Willen äußern soll. Was tut dieses souveräne Volk, um seine Herrschaft auszuüben? Nichts. Es macht nämlich von seinem verfassungsmäßigen Rechte zur Willensäußerung überhaupt keinen Gebrauch, indem es gar nicht in der Generalversammlung erscheint; beispielsweise waren bei den

Generalversammlungen in den Jahren 1903—1905 vom gesamten Aktienkapital vertreten: der Deutschen Bank 18,32—21,39%, der Dresdner Bank 9,59—19,55%, der Darmstädter Bank 4,55—8,15% (nach den Ermittlungen Passows).

Was sollte die Masse der Aktionäre auch in der Generalversammlung? Sie setzt sich zum großen Teil aus Leuten zusammen, denen ihr Berater am Bankschalter eine Aktie aufgehalst hat, von der sie meist nicht einmal wissen, zu welcher Unternehmung sie gehört, und die sicher keine Ahnung haben, was diese Unternehmung tut und treibt, geschweige denn, daß sie irgendwelche Kenntnis von deren Geschäftsbetriebe hätten. Und ganz ohne solche Kenntnis kann man in einer Generalversammlung doch wohl nichts ausrichten, selbst wenn man die Absicht hätte, zu herrschen.

Aber wer sind nun diejenigen Aktionäre, die in der Generalversammlung erscheinen oder sich wirksam vertreten lassen? Passow hat sie richtig als die Großaktionäre bezeichnet und sie dem unsichtbaren Haufen der Kleinaktionäre gegenübergestellt. Was sie hinter sich haben, ist immer ein recht beträchtlicher Aktienbesitz; auf den schon herangezogenen Generalversammlungen der genannten drei Großbanken betrug bei der Dresdner Bank die Zahl der erschienenen Aktionäre und Aktionärvertreter 41—53, auf die im Durchschnitt ein Aktienkapital im Nennwerte von 304 000—556 000 Mark entfiel, während bei der Darmstädter Bank 29—71 Aktionäre mit einem Aktienkapital von je 152 000—377 000 Mark anwesend waren.

Sind diese Großaktionäre die Beherrscher der Aktiengesellschaften? Oder was dasselbe ist — üben sie die Unternehmertätigkeit aus? Denn herrschen im Bereiche der kapitalistischen Wirtschaft heißt eben Unternehmer sein. Und auch ein Großaktionär kann diese Herrschtätigkeit nur ausüben, wenn er im vollen Besitze des Unternehmerwissens und Unternehmerkönnens ist.

Zweifellos kann nun in einer Aktiengesellschaft die Macht bei einigen wenigen Großaktionären oder bei einem liegen. Sicher schon nicht bei den Dutzenden, die doch immer auf der Generalversammlung vertreten sind. Und sie kann ausgeübt werden in Gegnerschaft gegen die verfassungsmäßigen Vertreter der Gesellschaft oder in Übereinstimmung mit ihnen. Das sind also der Vorstand oder der Aufsichtsrat gemäß dem deutschen Aktienrecht, der Verwaltungsrat (board of directors, von dem einige Mitglieder managing directors sind) wie in England oder Amerika. Immer aber ist es einer oder sind es wenige,

die herrschen, und es ist eine Personenfrage, wie im öffentlichen Leben auch, wo dieser Eine oder diese Wenigen sitzen, ob unter den Großaktionären oder im Vorstande oder im Aufsichtsrate, deren Mitglieder übrigens häufig auch Großaktionäre sind.

Worauf es ankommt, ist dieses, daß die Form der Aktiengesellschaft sich besonders dazu eignet, die willensstarken und begabten Unternehmernaturen zur Herrschaft zu bringen.

Wenn nun aber auch die Leiter — das sind eben die Unternehmer — auf die Regierungsfähigkeit des in der Generalversammlung dargestellten, zersplitterten, nichtorganisierten, mit den Betriebsnotwendigkeiten nicht vertrauten, meist indifferenten souveränen Volkes rechnen können, so bleibt doch immer die (rechtliche) Notwendigkeit bestehen (was früher übrigens nicht immer der Fall war), eine Mehrheit zu bilden.

Diesem Zwecke dient eine ganze Menge von Maßregeln, die sich im Laufe der Zeit ausgebildet haben. Ich führe die wichtigsten auf:

(1.) eigener Aktienbesitz, wovon schon die Rede war;
(2.) Lombardierung der Aktien und Verfügung über diese;
(3.) Terminkäufe von Aktien;
(4.) Schaffung eines Stammes zuverlässiger Aktionäre, z. B. in den Angestellten;
(5.) Gewinnung einer Anzahl von Aktionären durch Überredung;
(6.) formelle Übertragung der Stimmen, z. B. der bei den Banken hinterlegten Aktien an die Depositare.

Bei allen diesen Mitteln fehlt aber die schlechthinige Sicherheit. Solche wird durch eine Reihe von Systemen erzielt, die bisher vor allem in den Vereinigten Staaten zur Ausbildung und Anwendung gelangt sind, jetzt aber auch in Europa rasch an Verbreitung gewinnen. Da kommen in Betracht:

(7.) die Ausgabe vieler nicht stimmberechtigter Anteile in Gestalt von „stimmlosen Genußscheinen", Obligationen, Bonds. Auf diese Funktion der Schuldverschreibungen in der Ökonomie der Aktiengesellschaften wurde oben schon hingewiesen. Natürlich verschlägt dieses Mittel nur, wenn das Anteilverhältnis des Obligationenkapitals weit über den oben angegebenen Durchschnitt hinausgeht. Das trifft aber bei mancher amerikanischen Gesellschaft in der Tat zu. So hatte der amerikanische Tabaktrust 214,7 Millionen Dollar nichtstimmberechtigtes neben nur 40 Millionen Dollar stimmberechtigtem Kapital; die Deutschamerikanische Petroleumgesell-

schaft neben 20 Millionen Mark „stimmloser Genußscheine" nur 9 Millionen stimmberechtigte Aktien.

Den gleichen Zweck verfolgt vielfach, wie ebenfalls schon angedeutet wurde,

(8.) die Ausgabe der Common shares. Diese nämlich werden unter die Gründer verteilt, erhalten Stimmrecht (trotzdem ihnen gar kein reales Aktivum in der Bilanz gegenübersteht) und ermöglichen ihren Inhabern, die Herrschaft über die wirklichen Kapitalanteilseigner auszuüben.

Man kann dasselbe Ziel erreichen, indem man

(9.) das Stimmrecht auf einige zuverlässige Treuhänder (voting trustees) überträgt.

Neuerdings ist, namentlich in Deutschland,

(10.) das Mittel der sogenannten Schutzaktien erfunden worden, das heißt die Ausgabe von Aktien mit mehrfachem, oft vielfachem Stimmrecht. Mit dieser Maßnahme ist denn auch mit der Fiktion der Demokratie im Aktienrecht gebrochen.

Es gibt noch andere Wege, auf denen man dazu gelangen kann, sich die Majorität in einer Aktiengesellschaft zu sichern, wie den Austausch der Aktien zwischen zwei Gesellschaften, die Errichtung einer Holding-Company u. a. Aber sie greifen schon in das Problemgebiet hinüber, auf dem sich das folgende Kapitel bewegen soll, sofern sie mehrere Gesellschaften miteinander in Beziehung bringen. Dieses kunstvolle Flechtwerk der Aktiengesellschaften müssen wir, da es auch unter anderen Gesichtspunkten als den hier hervorgekehrten von Wichtigkeit ist, nunmehr einer genauen Prüfung unterziehen.

Was wir als das Ergebnis der bisherigen Untersuchung über die einzelne Unternehmung gewonnen haben, können wir dahin zusammenfassen, daß insbesondere in der Aktiengesellschaft ein den Anforderungen des Kapitalismus entsprechender Körper geschaffen ist, in dem der kapitalistische Geist sich erst völlig frei entfalten kann. Die Aktiengesellschaft ist groß, widerstandsfähig, elastisch, unsterblich. Sie ist der Weg, auf dem die Unternehmertalente am leichtesten zur Wirksamkeit gelangen. Und sie ist der Boden, auf dem die wagende Unternehmertätigkeit am freiesten schalten kann.

Siebenundvierzigstes Kapitel

Das Flechtwerk der Aktiengesellschaften

Ein Vorteil, den die Aktiengesellschaft dem Kapitalismus gewährt und der nicht gering anzuschlagen ist, besteht in ihrer Eignung, wirkungsvolle Verbindungen zwischen selbständigen Unternehmungen herzustellen. Man hat von dieser Möglichkeit reichlichen Gebrauch gemacht: es hat sich eine weitgehende Verschlingung der einzelnen Unternehmungen herausgestellt, deren Ergebnis das ist, was ich in der Überschrift zu diesem Kapitel das Flechtwerk der Aktiengesellschaften genannt habe und dem wir nunmehr unsere Aufmerksamkeit schenken müssen. Wir betrachten zunächst die beiden Formen der Verflechtung, um danach ihre Bedeutung für die kapitalistische Entwicklung festzustellen.

I. Die persönliche Verflechtung

Eine solche vollzieht sich durch den Austausch von Aufsichtsratstellen der verschiedenen Aktiengesellschaften untereinander.

Diese Form der Verflechtung ist in allen Ländern, am meisten in den Vereinigten Staaten und Deutschland, zur Entwicklung gelangt.

Zur Statistik der Aufsichtsratstellen:

Deutschland: Mit Vorliebe lassen sich die Banken in den Aufsichtsräten anderer Banken oder industrieller u. a. Gesellschaften vertreten. So hatte in der letzten Zeit vor dem Kriege — die Ziffern gelten für 1913/14 — die Deutsche Bank Vertreter in 186 anderen Gesellschaften, die Diskonto-Gesellschaft in 161, die Nationalbank für Deutschland in 100, die Bank für Handel und Industrie in 81.

Die Verteilung der Aufsichtsratstellen, die die Berliner Großbanken in den industriellen Aktiengesellschaften im Jahre 1910 innehatten, auf die einzelnen Gewerbegruppen war (nach den Zusammenstellungen des „Deutschen Ökonomist") folgende: (Siehe Tabelle Seite 741.)

Aber auch die Industriegesellschaften sind umgekehrt in den Banken und in anderen Gesellschaften vertreten. So hatte die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft (A. E. G.) durch die Mitglieder ihres eigenen Direktoriums und Aufsichtsrates Sitz und Stimme in den Aufsichtsräten von 174 Aktiengesellschaften. Allein die Banken, in denen sie sich vertreten ließ, verfügten über ein Kapital von 2,3 Milliarden Mark.

Industrie nach Branchen geordnet	Deutsche Bank. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Diskonto-Gesellschaft. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Dresdner Bank. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Schaaffhaus. Bankverein. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Berl. Handels-Gesellschaft Zahl der Aufsichtsrat-St.	Bank für Handel u. Ind. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Nationalbank für Deutschl. Zahl der Aufsichtsrat-St.	Commerz- und Diskonto-Bank. Zahl der Aufsichtsrat-St.
Bergbau, Hütten und Salinen .	13	21	13	26	18	10	13	1
Industrie der Steine und Erden	1	2	2	2	1	4	4	2
Metallverarbeitung	3	2	3	4	8	2	3	2
Industrie der Maschinen und Instrumente	27	10	14	16	10	16	18	8
Chemische Industrie	1	7	1	2	7	3	3	1
Leuchtstoffe, Seifen, Fette, Öle	5	4	—	1	1	2	3	—
Textilindustrie	6	—	2	5	—	5	—	1
Papierindustrie	1	—	1	—	—	2	—	—
Gummiindustrie	1	—	—	—	—	—	1	—
Nahrungs- und Genußmittel .	3	1	2	1	3	7	7	3
Baugewerbe	2	—	—	4	2	—	2	1
Künstlerische Gewerbe. . . .	2	—	—	1	—	—	4	—
Handelsgewerbe	34	43	40	27	19	30	25	9
Versicherungsgewerbe	8	2	3	1	—	3	1	2
Verkehrsgewerbe	6	4	12	16	12	10	9	3
Ausländische Gesellschaften .	21	25	8	6	20	6	6	1
Gast- und Schankwirtschaft .	—	—	1	—	—	—	—	1
Holz- und Schnitzstoffe . . .	—	—	—	—	—	1	—	—
Schaustellungsgewerbe	—	1	—	—	—	—	—	—
Plantagen-Gesellschaften . . .	—	2	—	—	—	—	2	—
	134	124	102	112	101	101	101	35

Siemens-Schuckert saß in 128 Gesellschaften mit einem Gesamtkapital von 4 Milliarden Mark.

Da es sich immer nur um eine kleine Anzahl von Direktoren und Aufsichtsratmitgliedern handelt, durch die sich eine Gesellschaft in so vielen anderen vertreten lassen kann, so häufen sich die Aufsichtsratstellen in den Händen einzelner Personen an. So hatten 25 Mitglieder der A. E. G. 481 Aufsichtsratstellen inne. Und einzelne Matadore hatten folgende Anzahl von Aufsichtsratstellen inne:

Louis Hagen	44
Karl Fürstenberg	39
S. A. v. Oppenheim	38
Walther Rathenau	35
Eugen Gutmann	30
v. Klitzing	30

Die Quelle, der diese Ziffern entnommen sind, ist Salings Börsen-Jahrbuch. Die Auszählung haben vorgenommen J. Singer a. a. O.

Seite 285f. und William J. Clark in dem Report on Cooperation in American Export Trade. Part I. pag. 275ff. und Part II. Exhibit VI. An der ersten Stelle des Reports finden sich auch sehr lehrreiche graphische Darstellungen dieser Verflechtungen nach dem Plane von O. C. Merrill.

Vereinigte Staaten von Amerika: Die Geldtrustkommission (The Congressional Comittee on Banking and Currency) hat 1912 feststellen lassen, daß 18 Konzerne von Banken durch 180 Firmenmitglieder bzw. Aufsichtsräte 746 Aufsichtsratsposten in 134 Gesellschaften mit einem Gesamtkapital von 25325 Millionen Dollar innehatten. Von den Gesellschaften waren 41 Banken, 31 Bahnen, 28 Industriegesellschaften. Die Firma J. P. Morgan & Co., die 10 Mitglieder zählt, hatte 63 Aufsichtsratsposten bei 38 Gesellschaften mit 10036 Millionen Dollar Kapital inne. Die Mitglieder des Aufsichtsrates der U. S. Steel Corporation waren in 213 anderen Gesellschaften mit einem Gesamtkapital von 15,2 Milliarden Dollar vertreten. Vgl. J. Singer a. a. O. Seite 283/84.

In *Holland* hatten 9 Großbanken Vertreter in 300 Aufsichtsräten. F. M. Wibaut, De niewste ontwikkeling van het Kapitalisme. 1913. Seite 33 und Anhang.

II. Die sachliche Verflechtung

Diese findet statt durch Übernahme der Aktien einer Gesellschaft durch die andere oder durch Austausch der Aktien mehrerer Gesellschaften untereinander.

Die wichtigsten Gebilde, die dadurch entstehen, sind folgende:

1. die Tochtergesellschaft (Subsidiary Company). Von einer solchen sprechen wir, wenn eine Aktiengesellschaft ein neues Unternehmen dadurch ins Leben ruft, daß sie es neu schafft oder einen vorhandenen Betrieb verselbständigt und die Aktien dieses neuen Unternehmens vollständig besitzt. Tochtergesellschaften werden auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens zahlreich gegründet. Ihr klassischer Boden ist die Elektrizitätsindustrie. (Siehe die Übersicht z. B. bei R. Liefmann, Beteiligungsgesellschaften, Seite 113 ff.)

Eine andere Gruppe von Gesellschaften der genannten Art könnte man bezeichnen als

2. die Einstandsgesellschaft, das ist eine Gesellschaft, deren Aktien für die Aktien anderer Gesellschaften stehen, diese gleichsam vertreten. Liefmann spricht hier von Effektensubstitutionsgesellschaften.

Die Einstands- oder Vertretungsgesellschaft nimmt verschiedene Formen an. Die bedeutsamste ist die Kontrollgesellschaft (Holding-Company). Eine solche liegt vor, wenn eine Gesellschaft andere Gesellschaften in sich aufnimmt dadurch, daß sie sich in den

Besitz der Aktienmajorität dieser Gesellschaften setzt und statt ihrer eigene Werte (Aktien oder Obligationen) ausgibt.

Die Kontrollgesellschaften sind zuerst in den Vereinigten Staaten zur Entwicklung gelangt und haben von dort ihren Weg nach Europa gefunden.

Das Hauptfeld der Betätigung der Holding Companies bildet das amerikanische Eisenbahnwesen. Als Beispiel einer durch Kontrollgesellschaften bewirkten Verflechtung mag daher das Rock-Island-Francisco-system gelten, das sich durch Übersichtlichkeit auszeichnet. Die Hauptbestandteile bilden zwei Eisenbahngesellschaften, die Chicago Rock-Island und Pacific Railway Co. mit 75 Millionen Dollar Aktienkapital und die St. Louis-San Francisco Railroad Co. mit 50 Millionen Dollar Aktienkapital. Jede dieser beiden Gesellschaften hat bereits verschiedene kleinere Eisenbahngesellschaften und industrielle Unternehmungen in sich aufgenommen. Die Aktien beider Gesellschaften liegen bei der sie umschließenden Holding Company, der Chicago-Rock-Island und Pacific Railroad Holding Co., die ihrerseits für 145 Millionen Dollar Aktien ausgegeben und eine Menge anderer Unternehmungen sich angegliedert hat oder doch „kontrolliert"; ihre Aktien liegen bei der sie umschließenden Rock-Island Holding Co., die für 150 Millionen Dollar Aktien ausgegeben hat. Auf den Markt kommen nur die Aktien dieser letzten Gesellschaft.

Kontrollgesellschaften sind (zum Teil erst geworden) die großen amerikanischen Industrie-„Trusts", wie Standard Oil, U. S. Steel Corporation, die Whisky-, Zigaretten- u. a. Trusts, soweit sie nicht reine Fusionen darstellen: „property owning trusts" im Gegensatz zu „holding company trusts", wie die American Tobacco Co. oder die American Sugar Refining Co. Auch in anderen Ländern begegnen wir in neuerer Zeit den Kontrollgesellschaften wieder häufiger. Siehe das reiche Material bei Liefmann, a. a. O. Seite 205 ff. Vgl. für Amerika Eliot Jones, a. a O., Ch. IV.

Verwandt mit diesen Kontrollgesellschaften sind die von großen Industrieunternehmungen, namentlich denen der Elektrizitätsindustrie, ins Leben gerufenen „Banken", wie etwa die Tochtergesellschaft der A. E. G.: die Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich[1]). Diese arbeitete 1913 mit einem Aktienkapital von 60 Millionen Franken und einem Obligationenkapital von 60 Millionen Franken und war an 34 Aktiengesellschaften in Deutschland, der Schweiz, in Italien, Frankreich, Spanien, im Orient usw. mit etwa 120 Millionen Franken beteiligt. Hier bleiben die eingeschachtelten Unternehmungen scheinbar selbständig; ein Teil ihrer Aktien ruht auch in fremden Händen und wird an der Börse gehandelt. Die Bank besitzt von einem Teil der angeschlossenen Gesellschaften die Aktienmajorität, von einem anderen Teile einen mehr oder weniger großen Prozentsatz. Die Bilanz der genannten Bank für 1911 weist es auf.

[1]) Vgl. auch die Bemerkung auf Seite 1063.

Angeschlossene Werke, an denen die Bank beteiligt ist	Betrag der Beteiligung	Gesamtkapital der angeschlossenen Gesellschaft
I. Elektrizitätswerke		
Officine Elettriche Genovesi, Genua . . .	L. 4000000	L. 17000000
Compañea Sevillana de Electricidad, Sevilla	Pes. 4968500	Pes. 1000000
Compañea Barcelonesa de Electricidad, Barcelona	„ 4441500	„ 18000000
Elektrizitätswerk Straßburg i. E.	Mk. 2190200	Mk. 11750000
Kraftübertragungswerke Rheinfelden. . .	„ 3321000	„ 10000000
Deutsch-Überseeische Elektr.-Ges., Berlin und Buenos Aires	„ 4000000	„ 120000000
Schlesische Elektrizitäts- und Gas-A.-G., Breslau	„ 629400.	„ 11040000
Märkisches Elektrizitätswerk, Berlin . . .	„ 1332000	„ 4000000
Ges. für elektrische Beleuchtung vom Jahre 1886, St. Petersburg	Rb. 2322500	Rb. 30000000
Elektr.-Werk Abo A.-G., Berlin	Mk. 1000000	Mk. 2000000
Elektr.-Werk Rathausen, Luzern, Vorzugsaktien	Fr. 489500	Fr. 4150000
Kraftwerk Laufenburg	„ 810000	„ 15500000
Schwarzwälder Elektr.-Gesellschaft m. b. H., Villingen.	Mk. 25000	Mk. 500000
Soc. Meridionale di Elettricità, Neapel. . .	L. 2000000	L. 10000000
Soc. Idroelettrica Ligure, Mailand . . .	„ 2007500	„ 6000000
Compagnie Centrale d' Énergie électrique, Paris	Fr. 1530000	Fr. 15000000
Oberrheinische Kraftwerke A.-G., Mülhausen i. E.	Mk. 4448000	Mk. 20000000
Elektr.-Werk u. Straßenbahn Königsberg A.-G., Königsberg i. Pr.	„ 667000	„ 2000000
II. Transportunternehmungen		
Unione Italiana dei Tramways Elettrici, Genua.	L. 4000000	L. 18000000
Solinger Kleinbahn-A.-G., Solingen . . .	Mk. 2500000	Mk. 2500000
Ges. für elektr. Hoch- und Untergrundbahnen, Berlin	„ 1200000	„ 50000000
Schlesische Kleinbahn-A.-G., Kattowitz .	„ 2442000	„ 10000000
III. Elektrochemische Industrie		
Elektrochemische Werke G. m. b. H., Bitterfeld	Mk. 5500000	Mk. 5500000
Brandenburgische Karbid- und Elektr.-Werke A.-G., Berlin	„ 400000	„ 3500000
„Nitrum" A.-G., Bodio, Kanton Tessin (Schweiz)	Fr. 250000	Fr. 1000000

Angeschlossene Werke, an denen die Bank beteiligt ist	Betrag der Beteiligung	Gesamtkapital der angeschlossenen Gesellschaft
IV. Fabrikationsunternehmungen		
A.-G. Brown Boveri & Cie., Baden . .	„ 500000	„ 28000000
Felten & Guilleaume Carlswerke A.-G., Mülheim a. Rh.	Mk. 3476000	Mk. 55000000
V. Finanzierungsgesellschaften		
A.-G. „Motor", Baden	Fr. 250000	Fr. 20000000
„Dinamo", Soc. Italiana per Imprese Elettriche, Mailand	L. 250000	L. 5000000
„Watt", A.-G. für elektrische Unternehmungen, Glarus	Fr. 3500000	Fr. 10000000
„Union Ottomane", Soc. pour Entreprises électr. en Orient, Zürich	„ 1700000	„ 12000000
Soc. Centrale pour l'Industrie électrique, Paris	„ 2000000	„ 20000000
Soc. per lo Sviluppo delle Imprese elettr. in Italia, Mailand	L. 1800000	L. 4000000
Elektr.-A.-G. vorm. W. Lahmeyer & Co., Frankfurt a. M.	Mk. 21720000	Mk. 25000000

In den bisher betrachteten beiden Fällen dienten der Erwerb und der Austausch der Aktien dazu, eine Unternehmung von einer anderen in Abhängigkeit zu bringen, ein Über-Unterordnungsverhältnis zu schaffen. Es bleibt nun aber noch die ebenfalls wichtige Möglichkeit zu besprechen, mehrere gleichberechtigte Firmen in Beziehung zu setzen dadurch, daß man die Aktien tauscht, ohne sie in ihrer äußeren Selbständigkeit zu beeinträchtigen. Was auf diese Weise entsteht, ist

3. die Verbandsgesellschaft. Die Verflechtung, durch die eine solche zustande kommt, kann sehr bunt sein: Die Gesellschaft A gibt ihre Aktien an B, B an C, C an D, BCD an A usw.; die Beteiligung kann eine teilweise oder eine vollständige sein, die teilweise Beteiligung kann die Mehrheit der Aktienstimmen oder weniger umfassen usw. Ebenso kann der Verband sehr verschiedene Inhalte umschließen, worauf aber hier noch nicht zu rücksichtigen ist, wo wir nur die kapitalistischen Formen untersuchen, in denen sich die Betriebsführung abspielt.

Daß die sachliche Verflechtung der Aktiengesellschaften während des letzten Menschenalters vor dem Kriege in allen Ländern, in denen der Kapitalismus zu Hause ist, eine immer beliebtere Form der Zu-

sammenarbeit selbständiger Unternehmungen geworden ist (und seitdem noch weiter vorgedrungen ist), ist eine unbestrittene Tatsache. Leider vermögen wir nicht das Ausbreitungsgebiet dieser Vereinigungsformen in irgendwie zureichender Weise zahlenmäßig zu ermessen.

III. Die Bedeutung des Flechtwerks

Der (subjektive) Zweck, der den Unternehmer bestimmt, seine Gesellschaft mit einer anderen in Beziehung zu setzen, ist eine irgendwelche Ausweitung seiner Machtsphäre, der nun wiederum verschiedene Absichten zugrunde liegen können. Es kann nur auf die Erhöhung des Profits abgezielt sein oder es können irgendwelche geschäftliche Vorteile für das eigene Unternehmen erstrebt werden oder es kann auf die Verbesserung und Vervollkommnung der Leistungen in den einzelnen Betrieben abgesehen sein.

Der (objektive) Sinn, den die Vereinigung vom Standpunkt der Gesamtinteressen des Kapitalismus aus gesehen hat, beruht aber in der Ermöglichung solcher sachlichen Rationalisierung des Betriebes, wie er eben als Absicht des einzelnen Unternehmens gedacht war. Erst wenn diese Wirkung eintritt, gewinnt die Verflechtung der Aktiengesellschaften ein irgendwelches gesamtwirtschaftliches Interesse. Daß sie aber in der Tat in zahlreichen Fällen eintritt, kann nicht in Zweifel gezogen werden. Alle die in den folgenden Kapiteln eingehend zu würdigenden Vorgänge der Spezialisation, der Kombination, der Konzentration, der Rationalisierung der Betriebe im Innern wurden vielfach erst möglich oder wurden doch sehr erleichtert durch die Verbindung mehrerer selbständiger Unternehmungen, zumal dann, wenn diese Verbindung zur Schaffung eines einheitlichen Unternehmerwillens und eines Gesamtwirtschaftsplanes für die zusammengeschlossenen Betriebe führt. Wir werden diese Zusammenhänge im folgenden noch des öfteren festzustellen Gelegenheit haben.

Eine unmittelbare handgreifliche Wirkung der Verflechtung aber können wir hier schon würdigen. Das ist der Einfluß, den diese auf die Stellung des Unternehmers in der hochkapitalistischen Wirtschaft ausübt. Offenbar nämlich wird durch die Verflechtung abermals eine kleinere Anzahl besonders tüchtiger Wirtschaftsführer mit größeren Machtvollkommenheiten ausgestattet. Der Kreis der leitenden Persönlichkeiten wird verkleinert. Zu ihm aber werden nur die passendsten zugelassen. Die Auslese wird abermals verschärft und den Befähigten wird ein ihrer Begabung entsprechend weiter Wirkungskreis gewähr-

leistet. Als Walther Rathenau einmal davon gesprochen hat, daß drei- bis vierhundert Männer das gesamte europäisch-amerikanische Wirtschaftsleben leiten, hat man wohl gesagt, er habe ein Geheimnis ausgeplaudert. Für jeden aber, der etwas mit der Organisation des modernen Wirtschaftslebens Bescheid weiß, war die Tatsache, die Rathenau feststellte, ganz und gar kein Geheimnis. Sie war ihm wohlbekannt und selbstverständlich angesichts der Struktur der hochkapitalistischen Wirtschaft. Er wußte auch, wie diese Herrschaft zustande kommt, eben durch das Flechtwerk der Aktiengesellschaften, wie ich es in diesem Kapitel beschrieben habe.

Daß durch die Machtkonzentration in den Händen weniger, befähigter Großmeister des Unternehmertums dem Kapitalismus eine wesentliche Förderung zuteil geworden ist, dürfte von niemandem bezweifelt werden. Eine andere Frage ist es, ob dieser Vorgang nicht zu denen gehört, die wir als die ersten Alterserscheinungen des Kapitalismus zu betrachten haben. Die ersten grauen Haare! Denn sicherlich bedeutet jene Machtkonzentration einen bedenklichen Schritt in der Richtung der Monopolisierung. Und daß mit dieser (sehr häufig wenigstens) eine Verringerung der Lebenskraft verbunden ist, lehren Besinnung und Erfahrung. Worte wie die, die einer der besten Kenner des modernen Wirtschaftslebens, Felix Somary, über die Wirkung der „Bankenkonzentration" schreibt, scheinen mir höchster Beachtung wert, wenn ich auch glaube, daß Somary die lähmende Wirkung der Unternehmerkonzentration, wie man den hier in Frage stehenden Vorgang nennen mag, etwas überschätzt und der zweifellos belebenden Wirkung zu wenig Platz einräumt (siehe seine „Bankpolitik", Seite 277).

Die Bedeutung, die die Verflechtung, namentlich die Bildung von Einstandsgesellschaften dank der mit ihrer Gründung meist verbundenen Gründergewinne (die häufig der alleinige subjektive Zweck der Transaktionen ist), für die Vermögensbildung und damit die Kapitalbildung hat, habe ich an einer anderen Stelle schon gewürdigt (siehe Seite 159 f.).

Achtundvierzigstes Kapitel

Die Finanzierung fremder Wirtschaften

Unter Finanzierung verstehen wir die Gewährung (Verwendung) von Fremdkapital an einen (in einem) Wirtschaftsbetrieb. Wir können sie als einen abstrakten Vorgang, eine Markterscheinung betrachten und haben sie als solche bereits an verschiedenen Stellen dieses Werkes gewürdigt; wir können sie aber auch in ihrem bestimmenden Einfluß auf und in ihrer Bedeutung für die Betriebsgestaltung als den Anlaß für eine Dauerbeziehung zwischen Geldgeber und Betriebsleiter verfolgen und denken alsdann an die häufig Wirklichkeit werdende Möglichkeit, daß sich der Kräftemittelpunkt des leihenden Betriebes verschiebt, daß die Selbständigkeit des Produzenten oder Händlers durch den Geldgeber eine Beschränkung erfährt. Es ergibt sich dann häufig ein Zusammenleben oder Zusammenwirken von Geldgeber und Wirtschaftsleiter, das sich noch nicht als eine neue Betriebsform ansehen läßt und das wir seiner Unbestimmtheit halber bildhaft als eine Symbiose zwischen jenen beiden bezeichnen können.

Wesentliche Unterschiede in der Gestaltung dieses Verhältnisses ergeben sich, je nachdem der Geldgeber eine Einzelperson oder eine Bank ist. Ich werde deshalb die Finanzierungsvorgänge, wie sie sich in diesen beiden Fällen ergeben, getrennt zur Darstellung bringen.

I. Die Finanzierung durch Private

Manche Fälle dieser Art der Finanzierung ragen nun gar nicht in den kapitalistischen Nexus hinein, sofern weder der Geldgeber noch der Geldnehmer kapitalistische Unternehmer sind und folgeweise auch das dargeliehene Geld kein Kapital ist. Sie haben aber gleichwohl, wie wir noch sehen werden, eine (mittelbare) Bedeutung für den Kapitalismus und müssen deshalb hier erwähnt werden. In anderen Fällen ist der Geldgeber, in anderen wiederum der Geldnehmer, in noch anderen sind beide kapitalistische Unternehmer. Dann natürlich gehören sie an sich an diese Stelle.

Um was es sich handelt, sind folgende Vorgänge:

1. die Bevorschussung des Bauern, mit der — moralisch oder vertraglich erzwungenen — Verpflichtung zur Lieferung an den Geldgeber. Sie hat in Westeuropa, wo sie später als „Wucher" gebrandmarkt wurde, während fast der ganzen hochkapitalistischen Epoche eine beträchtliche Rolle gespielt und ist dort erst gegen das Ende des 19. Jahrhunderts durch eine auf genossenschaftlicher und gemeinwirtschaftlicher Grundlage ruhende Kreditwirtschaft abgelöst worden. In den peripherischen Ländern hat sie eine noch größere Bedeutung gehabt und sie bis zum Ende des hochkapitalistischen Zeitalters bewahrt. Wir haben von dieser Abhängigmachung des ländlichen Produzenten vom Geldgeber schon zu verschiedenen Malen Kenntnis genommen und ich werde in einem anderen Zusammenhange noch einmal darauf zu sprechen kommen.

2. Die Bevorschussung des Handwerkers ist die Form gewesen, in der mit Vorliebe der Kapitalismus in das europäische Wirtschaftsleben sich Eingang zu verschaffen gewußt hat. Wir nennen diese Symbiose zwischen Geldgeber und Handwerker „Verlag" und ich habe von diesem Abhängigkeitsverhältnis, seiner Entstehung und seiner Entwicklung während der frühkapitalistischen Epoche sehr ausführlich im zweiten Bande dieses Werkes gehandelt, siehe namentlich das fünfundvierzigste Kapitel daselbst.

Aber auch im Zeitalter des Hochkapitalismus sind diese Fälle der indirekten Abhängigkeit des Handwerkers vom Kapital, wie ich sie genannt habe, keineswegs verschwunden. Sie haben bis in die letzte Zeit eine gewisse Rolle gespielt und es ist nicht überflüssig, daß wir uns wenigstens an einigen typischen Beispielen das Verhältnis, um das es sich hier handelt, klar machen. Es wird genügen, wenn ich die Beispiele aus Deutschland wähle; in den übrigen Ländern mit kapitalistischer Kultur liegen die Dinge ganz ähnlich.

Betrachten wir zunächst einige gewerbliche Handwerke!

Die Zeit, für die die Angaben gelten, ist das letzte Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts. Im wesentlichen hat sich aber in den folgenden Jahrzehnten an den geschilderten Zuständen nichts geändert.

In einem Verhältnis indirekter, aber darum nicht weniger fester Abhängigkeit vom Kapital befinden sich zahlreiche Bäcker in den Großstädten. Die Statistik weist fast überall eine bedeutende Vermehrung der Bäckereibetriebe, und zwar gerade der allerkleinsten, insonderheit der Alleinbetriebe auf. Diese Bäckereibetriebe haben nur die Lebensdauer der Eintagsfliegen: es sind ephemere Produkte kapitalistischer Spekulation auf Bäckermeister und Gesellen mit Etablierungsdrang.

Diese „Bäckermeister" sind durchaus als Arbeiter im Dienste des Kapitals zu betrachten. Dieses drängt sich von zwei Seiten an sie heran: von der Seite der Mehlhändler und von der Seite der Bauspekulanten her.

Eine ähnliche Erscheinung wie der Kleinbäcker in Abhängigkeit vom Mehlhändler ist der Kleinfleischer von Viehhändlers oder Kommissionärs Gnaden. Das Monopol, das auf einzelnen großstädtischen Viehmärkten die größeren Händler und Kommissionäre besitzen, nutzen sie zuweilen aus, um kleine Fleischer ihrem Willen zu unterwerfen.

Auch in der Schlosserei kommen, wenn auch nur vereinzelt, analoge Abhängigkeitsverhältnisse vor, wie wir sie für die Bäckerei kennengelernt haben. So sollen Nürnberger Eisenhandlungen im Kreditgewähren so weit gehen, daß sie selbst solchen bereitwillig Werkzeuge und Material zur Verfügung stellen, die ihnen nicht die geringste Garantie bieten. (Schr. d.V. f. S. P. 64, 472/73.) Dasselbe erfahren wir von der Kleineisenindustrie. Siehe z. B. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. 3[I] (1904), 444. Ein typischer Fall, wie ein Verlagsverhältnis entsteht.

Ganz allgemein kommen wiederum diejenigen Gebiete der Möbeltischlerei in Betracht, die nicht mehr rein handwerksmäßig und noch nicht rein kapitalistisch organisiert sind, Kleinmeister also, die sich, um ihre Erzeugnisse abzusetzen, genötigt sehen, die Hilfe des Kapitals in Anspruch zu nehmen, und dadurch in dessen Botmäßigkeit geraten. Dieses wird — wo es sich nicht um Export handelt — vertreten durch das Möbelmagazin, „für das der Meister arbeitet". Es springt nun in die Augen, daß der Grad der Abhängigkeit, in der sich der Tischler von diesem Magazin befindet, ein sehr verschiedener sein kann: von fast völliger Freiheit im Abschluß der Lieferungsverträge bis zur völligen und reinen Heimarbeitschaft, wenn der Magazininhaber sogar den Rohstoff und die Werkstatteinrichtung liefert. Die Mehrzahl der Fälle wird durch eine Art indirekter Abhängigkeit gebildet werden.

In allen Großstädten verbreitet ist die hausierende Tischlerei, dasjenige, was die Franzosen „trôle" nennen, die Engländer als Hökerei („hawking") bezeichnen. Es ist dies der Fall, in dem kleine Tischler „auf Vorrat" und gegen Vorschuß des Möbelmagazins arbeiten und ihre Ware dann an einem bestimmten Tage Laden für Laden feilbieten.

Marx beschreibt dieses „System" auf Grund in England gewonnener Anschauungen schon im Jahre 1865. Ende des 19. Jahrhunderts finden wir genau dieselben Zustände in allen festländischen Großstädten wieder.

In einer ganz ähnlichen Stellung wie der für das Magazin arbeitende Möbeltischler befindet sich der Tapezierer, der die Polsterungen an den Möbeln zu besorgen hat. Auch er bleibt nominell selbständiger Handwerksmeister, steht aber in mehr oder minder fester Abhängigkeit von der kapitalistischen Unternehmung, die ebenfalls entweder ein großes Ausstattungsgeschäft oder ein einfaches Möbelmagazin ist. Zwischen dem Unternehmer und einem Meister herrscht zuweilen eine Art von dauerndem Produktionsverhältnisse. Dann ist der Meister verpflichtet, ausschließlich für den einen Unternehmer zu arbeiten, und dieser, seinen Bedarf bei dem Meister zu decken.

Endlich gehört in diesen Zusammenhang der kleine Bauhandwerker. Da jedoch die Finanzierung des modernen Baugewerbes meistens durch Banken erfolgt, so werde ich sie weiter unten im Zusammenhange darstellen.

Mit den „Fällen indirekter Abhängigkeit vom Kapital", in die so viele gewerbliche Handwerker geraten, habe ich mich ausführlich in der ersten Auflage dieses Werkes beschäftigt, wo das einundzwanzigste Kapitel des ersten Bandes dem Gegenstande gewidmet ist. Dort findet der Leser noch weiteren Stoff und auch, soweit sie nicht angegeben sind, die Quellenbelege für die hier als Beispiel angeführten Fälle.

Ebenso wie der gewerbliche Handwerker werden auch auf anderen Gebieten handwerkerliche Wirtschaften von Geldgebern verschiedenster Herkunft finanziert und ebenso wie jene gelangen sie in eine gewisse Abhängigkeit von ihren Geldgebern. Ich denke an die Darbieter persönlicher „Dienste", wie die Friseure, denen Laden und Ladenausstattung auf Kredit geliefert werden; an kleine Wirte (Budiker), die vielfach als Angestellte der großen Brauereien auzusehen sind; an Krämer, die ihr Geschäft mit wucherischen Vorschüssen betreiben, wie der polnische „Dorfgeher", der „Wocher", der für 30—50 Rubel am Freitag 2—3 % Wochenzinsen bezahlt, oder an solche, denen der Großhändler oder Fabrikant ihren ganzen Warenvorrat auf Vorschuß liefert, wie es üblich ist im deutschen Uhren-, Zigarren-, Drogenhandel, im englischen Juwelenhandel oder im französischen Kolonialwaren-, Parfümerienhandel: „devenu le débiteur du négociant, le détaillant est obligé de se fournir chez lui; il subit sa loi" (Et. Martin St. Léon), und ähnliche Fälle.

3. Private finanzieren auch kapitalistische Unternehmen und stellen dann häufig eine Symbiose zwischen sich und diesen her.

Ich erwähne folgende Fälle:

a) Gründung von Detailhandelsgesellschaften (meist in der Form der G. m. b. H.) unter Kapitalbeteiligung eines Produktionsunternehmens und eines selbständigen Detailhändlers. So hat eine deutsche Schuhfabrik in mehr als hundert Städten (1927: 130) Verkaufsstellen unter fremder Firma errichtet; ebenso gründen in anderen Ländern die großen Schuhfabriken derartige Verkaufsgesellschaften mit Filialenbetrieb; in Frankreich hat „L'Incroyable" 20 Filialen, Fayard 30 usw. Diese Geschäfte verkaufen Schuhe verschiedener Schuhfabriken. Im größten Stil hat diese Finanzierung großer Detailhandelsgesellschaften der amerikanische Tabaktrust betrieben, als er sich an der United Cigar Stores Company beteiligte, die 1907 bereits 392 Verkaufsläden besaß (siehe den Rep. on the Tobacco Industry I [1909], 88, 312 f.);

b) Pachtverträge der Brauereien auch mit großen, kapitalistischen Schank- und Speisewirtschaften;

c) das unter dem Fremdnamen Support-Account bekannte Einrichtungsgeschäft im Überseehandel, bei dem ein europäisches Haus einem jungen, tüchtigen Anfänger über See sein Geschäft vollständig einrichtet mit der ihm auferlegten Verpflichtung, seine Bestellungen nur beim „Mutterhaus", das heißt also dem Geldgeber, zu machen.

II. Die Finanzierung durch Banken

1. Die Finanzierung der Großindustrie

Welche große Ausdehnung im Laufe der Entwicklung die bankmäßige Finanzierung für die meisten Industrien, allen voran die Montan- und Elektrizitätsindustrie, aber auch für die chemische Industrie, die Textilindustrie, die Brauereien u. a., gewonnen hat, haben wir schon erfahren, als ich die Mittel zur Beschaffung des Geldkapitals besprochen habe.

Wir wollen uns nur noch einmal zum Bewußtsein bringen, daß die Industrie in dem Maße eine Kundin der Banken wird, als ihre Geschäftsform die Aktiengesellschaft ist. Man kann deutlich wahrnehmen, wie die Finanzierung der Industrie durch die Banken erfolgt, wo und insoweit das Aktienprinzip zur Herrschaft gelangt: Unterschied zwischen der oberschlesischen und der rheinisch-westfälischen Montanindustrie!

Und das aus naheliegenden Gründen.

Die Aktiengesellschaft steht ihrem Wesen nach von ihrer Wiege (Gründung) bis zur Bahre (Sanierung) in regelmäßigen Beziehungen zu den Banken. Schon ihr Grundkapital ist Fremdkapital, bei dessen Beschaffung die Mithilfe der Banken fast unentbehrlich ist. Dann wird das Grundkapital durch Kredit ausgeweitet, den am besten auch die Bank besorgt. Und diese leiht lieber der Aktiengesellschaft als dem Privatunternehmen, weil diese — wie ich schon angedeutet habe — kreditwürdiger ist. Die größere Kreditwürdigkeit der Aktiengesellschaft begründen folgende Eigenarten dieser Unternehmungsform:

(1) die Versachlichung des Kapitalverhältnisses, das heißt dessen Loslösung von der Person und deren Zufälligkeiten. „Die juristischen Personen (spielen) nicht Karten, haben keine heimlichen Geliebten, reisen nicht nach Monaco, übertragen ihr Vermögen nicht auf ihre Frauen" usw. (Petrazycki);

(2) die gesetzliche Sicherung ihrer Substanz: Bindung des Grundkapitals, gesetzliche Reserven;

(3) die Publizität ihres Geschäftsgebarens.

Will die Aktiengesellschaft ihren aufgesummten Anlagekredit, den ihr die Bank gegeben hat, durch Ausgabe neuer Aktien oder Obligationen abstoßen, will sie ihr Aktienkapital zusammenlegen, muß sie saniert werden, immer bietet sich die Bank als willkommene Helferin an.

Und andererseits wird die Bank immer befähigter, dem Industrieunternehmen mit Rat und Tat beizustehen. Zuerst waren es wohl die deutschen Banken (wenn wir von dem Versuch des Crédit mobilier absehen), die sich in die Bedürfnisse der Industrie einlebten und durch Ausbildung besonderer Abteilungen und besonderer Fachmänner den nötigen Einblick in die Lage ihrer Schuldner verschafften. Allmählich haben in allen Ländern die Banken diese Seite ihres Betriebes entwickelt. So hören wir auch von den Banken in den Vereinigten Staaten, daß sie „industrial service departments" einrichten, und vernehmen ihre Ankündigungen und Anpreisungen als Berater der Industrie.

„We are business counsellors. The efficient performance of our duties demands that we constantly keep in touch with all factors affecting the financial side of business. Markets, buying trends, credit, transportation and foreign trade or conditions are such factors. This intimate contact with basic branches of commerce and industry often enables us to give business men practical information of value."

Aus einer Sammlung von Bankprospekten, mitgeteilt bei E. E. Lincoln, a. a. O. Seite 419.

Mit diesen letzten Bemerkungen habe ich den Punkt berührt, der im Mittelpunkt unseres Interesses steht, das ist die Herstellung von Symbiosen zwischen Bank und Industrieunternehmen. Im Verlauf der Entwicklung jener Beziehungen zwischen diesen beiden beobachten wir nämlich die Tendenz, daß diese Dauerbeziehungen werden, das heißt, zu persönlichen Beziehungen einer Industrieunternehmung zu einer Bank sich verdichten. Das ist zunächst die natürliche Folge einer Ausdehnung des Anlagekredits, dessen Gewährung eine mehr persönliche Fühlungnahme als die anderen Kredite verlangt und der die beiden Parteien länger aneinander fesselt.

Im Interesse der Sicherheit, Rentabilität und Dauerhaftigkeit eines Kreditinstituts, das eine seiner Hauptaufgaben in der Beleihung gewerblicher Unternehmungen erblickt, liegt es nun aber, sämtliche Kreditgeschäfte einer Unternehmung von ihrer Entstehung bis zur Auflösung zu besorgen. Was zur Folge hat, daß das Kontokorrentgeschäft immer mehr zum Angelpunkt des gesamten Geschäftsverkehrs zwischen Bank und Industrieunternehmen wird. „Alle Geschäfte der Bank mit

dem industriellen Kunden werden zu einer Einheit, deren Wesen weniger durch die einzelnen Geschäfte als durch die Person des Kunden bestimmt wird, woraus sich die enge Verbindung zwischen Banken und Industrie ohne weiteres ergibt." (Jeidels.)

Die Symbiose, die solcherweise zwischen diesen beiden entsteht, findet ihren Ausdruck in der persönlichen oder sachlichen Verflechtung der Gesellschaften, wie ich sie im vorigen Kapitel dargestellt habe.

Man hat diese Beziehungen zwischen Banken und Industrieunternehmungen wohl als ein Herrschaftsverhältnis bezeichnet, in dem die Banken sich die Produktionsunternehmungen unterwerfen, und hat von einer „Verbankung" der Industrie, von einem „Primat des Finanzkapitals" gesprochen. Das ist falsch. Man könnte ebensogut von einer Beherrschung der Banken durch die Industrie reden. Jeder Fall liegt anders. Das eine Mal wird sich ein Übergewicht der Bank, ein anderes Mal ein Übergewicht der Industrieunternehmung ergeben. Wer im einzelnen Falle herrscht, entscheiden ebensosehr sachliche wie persönliche Gründe. Von bestimmendem Einfluß ist das Entwicklungsstadium der Wirtschaft; je später eine Industrie sich entwickelt, desto leichter kommt sie unter die Botmäßigkeit der Banken (Ungarn!). Ganz allgemein läßt sich sagen: Geben bei einem Geschäft kaufmännisch-technische Erwägungen den Ausschlag, so wird der Industrielle, bei Finanzfragen hingegen wird der Bankmann entscheiden. Und immer ist es im Zweifelsfalle die stärkere Persönlichkeit, die die Herrschaft ausüben wird.

2. Die Finanzierung des Baugewerbes

ist so eigenartig und so verwickelt, daß es sich empfiehlt, sie gesondert im Zusammenhange darzustellen.

Die Revolutionierung des Baugewerbes ist auf das engste verknüpft mit dem Vordringen des Spekulationsbaues, das heißt des nicht mehr auf Bestellung, sondern als Ware für den Markt produzierten Baues. Die marktmäßige Häuserproduktion nimmt ihren Anfang, wie wir gesehen haben, in England nach den Napoleonischen Kriegen, in Frankreich seit der Julirevolution, in Deutschland seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Die Eigenart der marktmäßigen Häuserproduktion liegt nun vor allem darin, daß sie fast stets im unmittelbaren Zusammenhange mit der Baugrundspekulation steht, das heißt, daß ein Gewinn meist nicht nur aus der Bautätigkeit allein, sondern gleichzeitig auch aus der Verwertung spekulativ erworbener Grundstücke erstrebt wird. Diese Doppelnatur der Häuserspekulation bringt es nun

aber mit sich, daß das Geld in das Baugewerbe von zwei ganz verschiedenen Seiten her eindringt; einmal nämlich von der Seite der Häuserproduzenten, sodann von der Seite der Baugrundbesitzer her. Dort wird die Vornahme des Häuserbaues kapitalistisch umgestaltet, die Verwertung des Kapitals in der kapitalistischen Gestaltung der Produktion angestrebt, was zur Entwicklung des großen Baugeschäftes, der kapitalistischen Bauunternehmung im strengen Sinne des Wortes führt.

Wenn das Kapital von der Baugrundspekulation seinen Ausgangspunkt nimmt, so sind wiederum zwei Fälle der Verwertung in der Produktionssphäre möglich: entweder nämlich das Kapital baut in eigener Regie, das heißt beschäftigt im eigenen, direkten Auftrage die Bauarbeiter — sei es wiederum ein großes Baugeschäft, sei es die einzelnen Bauhandwerke —, oder es l ä ß t bauen. In diesem letzten Falle erscheint ein formell selbständiger „Bauunternehmer" als Bauleiter auf der Bildfläche, der aber in Wirklichkeit meistens nichts anderes als ein Strohmann ist, den das Kapital vorschiebt, um sein eigenes Risiko so viel als möglich zu verringern. Diese Kreatur will ich „Zwischenunternehmer" nennen.

Es ist nun eine häufig wiederkehrende Erscheinung, daß die produktive Verwertung des Baugrundkapitals anfänglich vermittels des Bauens in eigener Regie versucht worden ist. So entstanden in zahlreichen Städten sogenannte Baubanken, deren Zweck die Organisation der gewerblichen Unternehmung auf kapitalistischer Grundlage war. Diese Baubanken erwarben weite Flächen Bauareal, führten darauf die Kanalisierungs-, Pflasterungs- und sonstigen Arbeiten aus, parzellierten den Baugrund auf beiden Seiten der neugeschaffenen Straße und ließen die Grundstücke auf ihre eigene Rechnung bebauen. Sie stellten aber diese Tätigkeit sehr bald ein und beschränkten sich in Zukunft auf die Grundstücksspekulation und die sogleich näher zu beschreibende Subventionierung von Zwischenunternehmern. Der Hauptgrund ihres Zurücktretens vom Eigenbau liegt wohl darin, daß sie die indirekte Verwertung ihres Kapitals erheblich vorteilhafter fanden, um so mehr, als sie damit ihr Risiko auf ein ganz geringes Maß einschränken konnten.

Die meisten kapitalistischen Baugrundspekulationsunternehmen nennen sich heute schon nur „Terraingesellschaften".

Die überwiegende Mehrzahl aller Spekulationsbauten wird mit Hilfe eines solchen Z w i s c h e n u n t e r n e h m e r s ausgeführt. Hinter ihm steht der Geldgeber. Die unmittelbaren Geldgeber sind gegenwärtig — das heißt in der letzten Zeit vor dem Kriege — entweder die Terraingesellschaften, deren es 1912 in Deutschland 157 mit 386 Millionen

Mark Kapital gab, oder private Spekulanten. Ihr Hauptgeschäft und Verdienst besteht im An- und Verkauf unbebauter Grundstücke. Mit dem Häuserbau stehen sie, wie gesagt, durch jene Zwischenunternehmer in Verbindung, die sie subventionieren.

Dieser Zwischenunternehmer ist der Regel nach mittellos. Um den Bau überhaupt beginnen zu können, erhält er vom Geldgeber die sogenannten Bauhilfsgelder. Diese reichen nun meist nicht hin, um sämtliche Bauarbeiten zu bezahlen. So werden denn vor allem die Maurer- und Zimmerarbeiten bezahlt. Dagegen bemüht man sich, die Arbeiten der „kleinen" Bauhandwerker möglichst auf Kredit zu erhalten; dank der Konkurrenz dieser meist armseligen Existenzen untereinander gelingt es häufig genug.

Verfolgen wir nun das Schicksal der solcherart kreditierten Beträge. Dazu bedarf es nochmals eines Blickes auf die Beziehungen zwischen Geldgeber und Zwischenunternehmer. Jener ist, wie wir sahen, in den meisten Fällen Bodenspekulant. Er muß also vor allem trachten, sein Grundstück vorteilhaft zu verwerten. Das tut er, indem er es dem Zwischenunternehmer verkauft.

Da der Unternehmer von dem Geldgeber vollständig abhängig ist, muß er das Grundstück, das er bebauen will, um jeden Preis annehmen, den jener festzusetzen für gut befindet. Der „Unternehmer" aber leistet keinerlei Anzahlung, da er ja gewöhnlich mittellos ist; der Geldgeber muß daher den Preis des Grundstücks als Hypothek eintragen lassen. Ferner muß er dem „Unternehmer", damit dieser den Bau ausführen kann, wie wir schon sahen, sogenannte Bauhilfsgelder geben. Diese werden ebenfalls zusammen mit etwaigen anderen Unkosten, die gleich von vornherein veranschlagt werden, als Hypothek auf das zu erbauende Haus eingetragen. Der Geldgeber will nun natürlich das vorgestreckte Geld so bald als möglich zurückerhalten, um es in gleicher Weise wieder verwenden zu können. Er sucht daher seine Hypothek entweder auf einen Privatmann zu übertragen oder aber, was bei weitem das häufigste ist, auf eine Hypothekenbank, die somit die eigentliche Geldquelle für das Baugewerbe bildet.

Wir finden also folgende Personen und Gesellschaften an dem Zustandekommen eines modernen Spekulationsbaues beteiligt:

(1) die eigentlichen Geldgeber, die durch endgültiges Darleihen des notwendigen Kapitals Gewinn machen: Private oder (meist) Banken;

(2) diejenigen Geschäfte oder Personen, die die Wohnungsproduktion selbst besorgen:

a) die Terraingesellschaften oder Baubanken, die im wesentlichen Handel in Grundstücken treiben, daneben wohl auch die Bebauung dieser Grundstücke durch Anlegen von Straßen, Wasserleitung, Beleuchtung usw. vorbereiten;

b) kapitalistische Baugeschäfte, die Bauten im Auftrage aufführen;

c) Bauhandwerker;

(3) Mittelspersonen, die sogenannten Bauunternehmer oder Zwischenunternehmer.

Eine eingehendere Darstellung dieser Verhältnisse, namentlich der aus ihnen sich ergebenden Folgen für die Bauhandwerker, die häufig die Geschädigten sind, findet sich im einundzwanzigsten Kapitel der ersten Auflage dieses Werkes.

3. Die Finanzierung des Großhandels

Im allgemeinen spielen sich die Kreditvorgänge im Handel innerhalb des Handelsgewerbes selbst ab. Aber in den höchsten Spitzen des Großhandels, namentlich im Überseehandel, hat sich allmählich doch eine Loslösung des Kreditgeschäfts und seine Verselbständigung in den Banken vollzogen.

Die früheste Form der Finanzierung des Handels ist die Warenbeleihung mittels Lombardierung, wobei aber die Bank die Mühe hat, die Waren in Mitverschluß zu nehmen.

Eine höhere Form der Finanzierung stellt die Beleihung mittels Warrant beim Doppelscheinsystem dar.

Die höchste im Überseehandel beliebte Form der Finanzierung ist der Rembourskredit, bei dem der Exporteur von einer Bank Kredit gegen Ablieferung der Ladescheine bei Versendung meist auf Vorschuß erhält.

Alle diese Kredite, vor allem der Rembourskredit, ermöglichen eine ungemeine Beschleunigung des Kapitalumschlages.

Die Finanzierung des überseeischen Importhandels durch den Rembourskredit ist im wesentlichen das Werk der sogenannten Übersee- oder Auslandsbanken, über deren Organisation und Entwicklung angesichts der wichtigen Rolle, die sie im kapitalistischen Drama spielen, noch einige Bemerkungen zu machen sind.

Das Bankkapital besitzt verschiedene Möglichkeiten der Auslandsexpansion, die sämtlich zur Anwendung gelangt sind:

(1.) die Kommandite: Beteiligung einer einheimischen Bank an einer Auslandsbank durch eine Kapitaleinlage. Der Nachteil dieser Organisation besteht darin, daß die kommanditierte Bank doch immer eine fremde Bank bleibt und deshalb die heimische Bank wenig Bewegungsfreiheit besitzt;

(2.) die Auslandsfiliale: die engste Form der Interessenvertretung auf fremden Plätzen. Sie ist namentlich von den französischen Großbanken beliebt worden, die seit den 1860er Jahren zahlreiche Filialen im Auslande errichtet haben, so der Crédit Lyonnais, das Comptoir national d'Escompte, die Société Générale.

Der Nachteil dieser Organisation besteht darin, daß die Filiale sich nicht leicht ausdehnen kann;

(3.) die Gründung von Tochtergesellschaften: das englisch-deutsche System. „Eine oder mehrere Großbanken gründeten völlig neue Spezialinstitute, um im Auslande Bankgeschäfte zu betreiben. Die Gründerbanken lieferten das Kapital. Die Aktien gingen entweder ganz oder zur Mehrheit auf die Dauer in ihren Besitz über, so daß die Leitung des neuen Instituts — der Tochtergesellschaft — in ihren Händen blieb und gegen ihren Willen ihnen nicht entwunden werden konnte."

Diese Form der Bankenausdehnung hat sich als besonders fruchtbar erwiesen, weil sie die Anlage eines großzügigen Planes und die augenblickliche Anpassung an die Wirtschaftslage in dem fremden Lande gewährleistete.

Die Tochtergesellschaft kann ihren Sitz in der Heimat oder drüben haben. Wichtige Typen der ersten Art in Deutschland waren die Brasilianische Bank für Deutschland mit dem Sitz in Hamburg und die Deutsche Überseebank in Berlin, deren Hauptbetätigungsfeld Südamerika war; den zweiten Typus vertrat die Deutsch-Asiatische Bank, die ihren Sitz in Schanghai hatte.

Das Heimatland der Auslands-, Übersee- und Exportbanken ist *England*, das lange Zeit wegen des frühen Anfanges eine monopolartige Stellung auf dem Weltmarkte hatte. (Vgl. was darüber auf Seite 641 bemerkt worden ist.) Im Jahre 1913 gab es in England 42 foreign und 37 Colonial Banks. Die Zahl der Bankstellen der (31) Colonial Banks des Jahres 1921 betrug 6212.

In *Deutschland* gab es rein deutsche Banken im Auslande:

1890: 5 mit 27 Niederlassungen,
1913: 12 „ 106 „

Frankreich hat, wie ich schon bemerkte, sein Filialensystem.

Im ganzen gab es im Jahre 1914 europäische Bankfilialen oder Banken:

in Südamerika	100
„ Asien	800
„ Afrika	400
„ Australien, Neuseeland und auf den pazifischen Inseln	700

Nach einem Referat des Professors Emery R. Johnson auf der Versammlung der American Economic Association, Dezember 1915.

III. Die Bedeutung der Finanzierung

1. Die handgreiflichste Wirkung der Finanzierung, die ich in anderem Zusammenhange schon ausgiebig gewürdigt habe, ist die Ausweitung des Wirkungsbereichs des Kapitals, das um den Betrag des Finanzkapitals vergrößert wird.

Daneben gibt es aber eine Reihe von Wirkungen, die nicht so an der Oberfläche liegen und die doch sehr wohl Beachtung verdienen. Das sind vornehmlich folgende:

2. Wo es sich um die Finanzierung handwerkerlicher Existenzen handelt, bedeutet diese sehr häufig eine Vorstufe der kapitalistischen Organisation. Es beginnt hier ein Zusammenwirken zwischen Handwerker und Geldgeber, es werden Anstöße gegeben, die leicht zu einer Umbildung der handwerksmäßigen Organisation führen. Die Wirtschaftsgeschichte ist reich an solchen Fällen. Was sich während der ganzen frühkapitalistischen Epoche abgespielt hat, setzt sich bis in unsere Zeit fort; der vom Geldgeber beliehene Handwerker verliert am Ende seine Selbständigkeit völlig, hört auf, auch äußerlich als Handwerker zu erscheinen, und wird Lohnarbeiter in einer kapitalistischen Unternehmung, häufig erst in der Form der Hausindustrie, später des Fabrikarbeiters. Vgl. auch das zweiundfünfzigste Kapitel.

3. Die größte Bedeutung der Finanzierungsvorgänge erblicke ich aber darin, daß durch sie ein neuer Typus von Wirtschaftsleiter geschaffen wird. Dieser neue Typus sind Unternehmer, die der Branche mehr oder weniger gleichgültig gegenüberstehen, die von Bankoperationen und Industrieoperationen gleichermaßen etwas verstehen müssen, die gleichsam das besondere kapitalistische Prinzip vertreten, weil sie das Technische des einzelnen Branchenbetriebes abgestreift haben. Es sind jene Unternehmer, die ich in dem ersten Abschnitte als Finanzmänner bezeichnet hatte, denen wir bei der Betrachtung des Flechtwerkes der Aktiengesellschaften begegneten und deren Entstehung und Bedingtheit wir nunmehr verstehen gelernt haben.

Das Wirtschaftsleben kommt dadurch unter die Leitung weitausschauender Männer, die nicht nur für die Ausgestaltung der einzelnen

Unternehmung über große Gesichtspunkte und große Mittel verfügen, sondern vor allem auch, was das Bedeutsamere ist, verschiedene Unternehmungen in Verbindung zu bringen und ganze Produktionszweige zu überblicken und zu beherrschen vermögen. Insbesondere bringt die Bank die Beziehungen zwischen den einzelnen Industrieunternehmungen zustande; sie verkörpert gleichsam den inneren Zusammenhang, der zwischen einer großen Anzahl von Unternehmungen besteht; Kartellbestrebungen, Umwandlungsbestrebungen, Fusionsbestrebungen fördert sie gleichermaßen.

So bewirken die Finanzierungen ebenso wie die Verflechtungen, daß die kapitalistische Wirtschaftsorganisation auf eine höhere Stufe ihrer Entwicklung — die höchste, deren sie fähig ist — emporgehoben wird.

B. Die äussere Gestaltung der Betriebe

Neunundvierzigstes Kapitel

Die Betriebsformen

In einem weiteren Sinne gehören auch Spezialisation, Kombination, Konzentration, die Gestaltungsweisen, die wir in den beiden folgenden Kapiteln kennenlernen werden, zu denjenigen Erscheinungen, die die „Form" des Betriebes bestimmen. Daneben gibt es aber Beziehungen, die in einem strengeren Sinne erst die Betriebsform ausmachen. In deren Gestaltung, könnte man sagen, die „reine" Betriebsform zutage tritt. Diese Beziehungen werden durch das Verhältnis der beiden Produktionsfaktoren, des sachlichen und des persönlichen, zueinander bestimmt, sofern es sich um gesellschaftliche Betriebe handelt, die selbst schon gegen die Individualbetriebe durch die Stellung des Arbeiters zu seinem Werke abgegrenzt sind.

Von diesen reinen Betriebsformen und ihren Gestaltungsneigungen im Zeitalter des Hochkapitalismus soll in diesem Kapitel die Rede sein. Es sind ihrer drei, die wir in Betracht ziehen müssen: die Betriebe mit zerstreuten Betriebsstätten, die Manufaktur und die Fabrik. Über die Wesenheit dieser drei Betriebsformen brauche ich mich hier nicht auszulassen, da ich das Nötige früher bereits vermerkt habe. Siehe das Stichwort „Betriebsformen" im Sachregister zu den beiden ersten Bänden und vergleiche das im dreiunddreißigsten Kapitel dieses Bandes Gesagte.

I. Betriebe mit zerstreuten Werkstätten

In Betracht kommen hier nur Fälle, in denen die zerstreuten Werkstätten nicht etwa selbst schon wieder gesellschaftliche Betriebe sind, sondern Kleinbetriebe bleiben und doch in irgendeiner Weise zu einheitlichen (gesellschaftlichen) Werkbetrieben zusammengeschlossen sind, also nicht nur im Wirtschaftsbetrieb ihre Einheit finden.

Solcher dezentralisierter Betriebe (wie ich der Kürze halber in nicht ganz zutreffender Ausdrucksweise sagen will) haben sich in der Landwirtschaft wenige entwickelt. Man könnte an die holländischen

Tabakbauern denken, deren Stellung zu den Faktoren O. Pringsheim beschreibt; oder an die Rübenbauern, die ihre Rüben an die Zuckerfabriken liefern; oder an manche Fälle von Kleinpächtern (Mezzadria!), die von einer Zentrale aus geleitet werden. Aber alle diese landwirtschaftlichen Betriebe bleiben im wesentlichen doch selbständige Kleinbetriebe, denen nur bestimmte Verpflichtungen auferlegt sind, ohne in einen größeren Betrieb eingegliedert zu sein.

Eine sehr beliebte Form ist dagegen der dezentralisierte Betrieb im Geld- und Kredit- sowie im Warenhandel, wo wir ihn in Gestalt des Filialenbetriebes im vorigen Kapitel bereits kennengelernt haben.

Im Bereiche der gewerblichen Produktion ist der dezentralisierte Betrieb bekannt unter dem Namen der Hausindustrie. Wir sind dieser Betriebsform schon einmal begegnet: dort, wo wir den Gründen nachgingen, die zu einer Verminderung der gewerblichen Nebenbeschäftigung auf dem Lande und damit zur Entwurzelung des Landvolkes geführt haben. Hier müssen wir uns ein Bild von dem Bestande der Hausindustrie als Ganzem verschaffen und müssen den Entwicklungstendenzen auf die Spur zu kommen suchen, die sie etwa beherrschen. Ich halte mich zu diesem Behuf an die Ziffern der deutschen Berufs- und Gewerbezählungen, weil sie die weitaus genauesten sind, die wir besitzen. Im großen und ganzen wird man die Zustände in Deutschland als typisch für alle kapitalistischen Länder ansehen dürfen.

Statistik der Hausindustrie in Deutschland:

Fassen wir die Gesamtzahl der hausindustriellen Betriebe oder der hausindustriell beschäftigten Personen ins Auge, so ergibt sich übereinstimmend nach allen drei Zählmethoden eine Abnahme während des Zeitraums von 1882—1895 und von 1895—1907. (Siehe Tabelle Seite 763.)

Es ist bekannt, daß die richtige Erfassung der Hausindustrie für die Statistik ein unlösbares Problem bedeutet. Die mitgeteilten Zahlen sind aller Wahrscheinlichkeit nach zu niedrig. Immerhin lassen sich aus ihnen folgende Schlüsse ziehen: 1. daß etwa ½ Million Menschen in Deutschland der Hausindustrie angehörten, eine Schätzung, die auch noch für die Zeit unmittelbar vor dem Kriege gilt; 2. daß sich diese Ziffer in dem Zeitraum von 1882 bis 1907 vermindert hat.

Im folgenden soll diese Verminderung im einzelnen dargelegt werden. Es ist vor allem zu untersuchen, ob sie sich etwa auf alle Gewerbezweige gleichmäßig erstreckt oder nur einzelne betrifft, während andere vielleicht sogar eine Vermehrung aufweisen. In der Tat ist dies der Fall.

Schon wenn wir die großen Gewerbegruppen gesondert betrachten, ergibt sich eine ganz verschiedene Entwicklung in den einzelnen Gruppen.

Die Zahl der hausindustriell erwerbstätigen Personen betrug:

	nach den Angaben der Berufszählung	nach den Angaben d. Hausgewerbetreibenden b. d. Gewerbezählung	nach den Angaben d. Unternehmer bei der Gewerbezählung
1882	nicht ermittelt; darunter Selbständige 339644	476080	544980
1895	342622; darunter Selbständige 287389	457984	490711
1907	nicht ermittelt; darunter Selbständige 247655	405262	482436

Es wurden nämlich in den hausindustriellen Hauptbetrieben beschäftigte Personen gezählt:

Gewerbegruppe	1882	1895	1907
IV. Industrie der Steine und Erden	3170	4236	7816
V. Metallverarbeitung	16930	20105	19248
VI. Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate	4489	9093	8405
VII. Chemische Industrie	171	299	284
IX. Textilindustrie	285102	195780	138281
X. Papierindustrie	3473	5843	7511
XI. Lederindustrie und Industrie lederartiger Stoffe	1820	5106	5335
XII. Industrie der Holz- und Schnitzstoffe .	19111	37140	31481
XIII. Industrie der Nahrungs- und Genußmittel	8346	15918	19590
XIV. Bekleidungsgewerbe	129138	154384	163875
XV. Reinigungsgewerbe	2723	4976	1514
XVII. Polygraphische Gewerbe	739	2136	545
XVIII. Künstlerische Gewerbe	785	1835	997

Unter Berechnung des Verhältnisses der in hausindustriellen Betrieben beschäftigten Personen zu den in den betreffenden Gewerbegruppen über-

haupt tätigen Personen und unter Berücksichtigung der Wichtigkeit, die die hausindustrielle Betriebsform für die einzelnen Gewerbegruppen hat, ergibt sich folgendes Bild. Es waren hausindustriell

in Gewerbegruppe	unter je 100					
	Betrieben			Personen		
	1882	1895	1907	1882	1895	1907
Textilindustrie	57,9	65,3	70,1	31,3	19,7	12,7
Bekleidungsgewerbe	13,1	14,5	18,0	11,6	12,6	12,6
Papierindustrie	10,5	14,4	20,5	3,5	3,8	3,3
Metallverarbeitung	5,6	6,2	6,9	3,7	3,1	2,1
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	5,4	8,9	9,8	4,1	6,2	4,1
Künstlerische Gewerbe	4,5	8,1	5,3	5,1	9,2	3,3
Industrie der Steine und Erden	4,2	4,3	7,7	0,9	0,8	1,0
Polygraphische Gewerbe	3,6	4,3	2,2	1,1	1,7	0,3
Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate	2,7	5,6	5,0	1,3	1,6	0,8
Lederindustrie und Industrie lederartiger Stoffe	2,3	5,4	6,0	1,5	3,2	2,6
Industrie der Nahrungs- und Genußmittel	— 2,2	— 3,2	— 4,4	— 1,1	— 1,6	— 1,6
Reinigungsgewerbe	1,9	3,1	0,9	1,8	3,0	0,6
Chemische Industrie	1,4	2,8	2,0	0,2	0,3	0,2

Bei dieser Tabelle ist zu berücksichtigen, daß die Betriebe der Hausindustriellen von der Gewerbestatistik als selbständige Betriebe, und zwar auch selbständig im wirtschaftlichen Sinne, gezählt werden. Nach den beiden Übersichten bewahren Textilindustrie und Bekleidungsgewerbe, was die Zahl der hausindustriellen Personen angeht, ihr Übergewicht gegenüber den anderen Gewerbegruppen, ihre Entwicklung aber verläuft in entgegengesetzter Richtung.

Jedoch ist auch diese Spezialisierung der Gewerbe nach Gruppen noch nicht genügend, um ein wirklich deutliches Bild sowohl von der heute noch vorhandenen Bedeutung der Hausindustrie für die einzelnen Gewerbe als auch vor allem von dem Entwicklungsgange dieser Betriebsform in den verschiedenen Sphären des gewerblichen Lebens sich zu machen. Dazu wird es nötig, die Spezialisierung mindestens bis zu den einzelnen Gewerbearten zu treiben.

Tut man das, so bemerkt man bald, daß es zwei grundsätzlich verschiedene Typen von Hausindustrien gibt, die ganz verschiedene Entwicklungsbedingungen aufweisen und die ich als ältere und als moderne Hausindustrien bezeichnet habe.

Die älteren Hausindustrien entstehen in den Anfängen der kapitalistischen Wirtschaft, in einer Zeit, in der der Auflösungsprozeß der alten Wirtschaftsverfassung noch eben erst beginnt, in einer groß-

stadtlosen Zeit, häufig in Anknüpfung an bäuerliche Eigenproduktion. Ihr Arbeitermaterial rekrutierte sich aus der im langsamen Verlauf organischen Wachstums sich ergebenden Überschußbevölkerung. Wichtigste Typen dieser älteren Hausindustrien: sämtliche Zweige der Textilindustrie, früher Spinnerei, heute noch (im Aussterben) Weberei, die sog. Kleineisenindustrie, die Fabrikation sog. „Nürnberger Waren", die sich später zu Kurzwaren auswachsen, Spielwarenindustrie, Instrumentenmacherei, Uhrmacherei u. a.

Die modernen Hausindustrien entstehen zu einer Zeit schon hochentwickelter kapitalistischer Wirtschaftsweise. In einer Zeit, die in zunehmendem Maße von der Großstadt beherrscht wird, vielfach und besonders gern in Großstädten, von denen sie sich dann erst über Kleinstädte und plattes Land verbreiten. Was sie besonders kennzeichnet, ist die ganz andere Beschaffenheit ihres Arbeitermaterials; sie ruhen auf den infolge des immer rascher sich abwickelnden Auflösungsprozesses aller früheren sozialen Verfassung (Bauernwirtschaft, Gutswirtschaft, Handwerk, Familie) in großen Mengen freigesetzten und auf den Markt geworfenen Bevölkerungsmassen: deklassierte Handwerksmeister, bäuerliche Überschußbevölkerung, vor allem aber Frauen in den Großstädten; Frauen in Gestalt berufsmäßiger Gewerbetreibender, Frauen in Form von Witwen (heute vor allem Kriegerwitwen und -waisen) und Ehegattinnen, die ihre früher in der Konsumtionswirtschaft verwandte Arbeitskraft jetzt durch gewerbliche Lohnarbeit als Füllarbeit zu verwerten suchen, Frauen in Gestalt von Zuschußverdienst suchenden Haustöchtern u. dgl. Die bedeutendsten dieser modernen Hausindustrien sind die Totengräber der letzten großen Handwerke: Tischlerei, Schuhmacherei, Schneiderei.

Die Lage ist nun diese: Jene älteren Hausindustrien — das sind aber diejenigen, denen wir früher bereits begegnet sind — nehmen, wie wir feststellen konnten, auf der ganzen Linie ab, die neueren, „modernen" Hausindustrien nehmen im Gegenteil zu. Das gilt allgemein für die Zeitspanne von 1882 bis 1895. (Siehe Tabelle Seite 766.)

In der Hauptsache hat die Entwicklung von 1895 auf 1907 die gleiche Richtung eingeschlagen wie in dem Zeitraum 1882 auf 1895. Unter den Hausindustrien mit Verminderungstendenz stehen auch jetzt noch die verschiedenen Zweige der Textilindustrie obenan, die sich um 54785 Personen vermindert haben. Dann aber stehen auf der Verminderungsliste zwei Gewerbe, für welche die Kennzeichnung als „alte Hausindustrie" nicht zutrifft: Tischlerei (mit Drechslerei) und Schuhmacherei, die beide sehr beträchtlich (um 11000 und 8000 Personen) abgenommen haben. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß diese „neuen Hausindustrien" den Gipfelpunkt ihrer Entwicklung bereits überschritten haben und im Begriff sind, in die fabrikmäßige Organisation überzugehen. Was sich früher im Verlauf von mehreren Jahrhunderten abspielte: Vernichtung eines Handwerks durch eine kapitalistische Hausindustrie und Verwandlung der Hausindustrie in eine Fabrikindustrie, das erleben wir jetzt in einem kurzen Menschenalter.

Hausindustrien mit Vermehrungstendenz im Zeitraum 1882—1895

Gewerbearten	Seit 1882 haben zugenommen	
	Betriebe um	Personenzahl um
Grobschmiede	1394	2638
Schlosser	1126	2903
Stellmacher	986	1519
Musikinstrumente	1383	1955
Wollenweberei	645	4072
Gummi- und Haarflechterei	1712	889
Spitzenverfertigung und Weißzeugstickerei	2091	5560
Sattlerei, einschl. Spielwaren aus Leder	1041	1673
Verfertigung grober Holzwaren	530	634
Tischlerei und Parkettfabrikation	3934	9338
Korbmacherei	3903	6007
Dreh- und Schnitzwaren	1805	3526
Tabakfabrikation	3400	6949
Schneiderei	17268	30106
Konfektion	382	885
Putzmacherei	376	96
Schuhmacherei	7099	7765
Wäscherei	1353	2388
	50428	88903

Alle Angaben sind dem von Meerwarth und mir verfaßten Artikel „Hausindustrie" im HSt⁴ entnommen.

Fragen wir nach den Gründen dieser Entwicklung, wie sie in den oben mitgeteilten Ziffern zum Ausdruck kommt, so brauchen wir sie nicht weit zu suchen. Es sind folgende: Hausindustrien, die sich in ihrem Bestande verringern, sind solche, aus denen die Seele des Unternehmers geflohen ist; sie sterben langsam ab wie Bäume, in denen der Saft nicht mehr treibt. Sie sind Überbleibsel einer früheren Zeit, die noch nicht verschwunden sind dank dem ihnen innewohnenden Beharrungsvermögen. Sie sind vom kapitalistischen Standpunkt ausgesehen völlig „irrational". Der Unternehmer hat aber deshalb kein Interesse mehr an ihnen, weil die Produktionstechnik in diesen Gewerbezweigen so sehr vervollkommnet ist, daß auch bei allerniedrigsten Löhnen der handarbeitende Hausindustrielle zu teuer arbeitet. Nur in Zeiten der plötzlichen Aufwärtsbewegung der Industrie, wenn die Aufträge sich rasch mehren und die Preise rasch steigen, finden die alten Hausindustrien auch für den Unternehmer noch lohnende Beschäftigung.

Die modernen Hausindustrien sind dagegen solche, in denen die fabrikmäßige Produktion keine übermäßig großen Vorteile durch ihre maschinelle Gestaltung aufweist, wie namentlich im Bekleidungsgewerbe. Hier schätzt auch der Unternehmer die hausindustrielle Betriebsform noch und stellt sie sogar über den geschlossenen Großbetrieb vornehmlich aus drei Gründen: (1.) weil die hausindustrielle Organisation b i l l i g e r ist; (2.) weil sie b e w e g l i c h e r ist: die Arbeitskräfte können leichter angezogen und abgestoßen werden, das Gewerbe kann einen ausgesprochenen Saisoncharakter erhalten; (3.) weil der Unternehmer mittels dieser Betriebsform an Arbeitskräfte herankommt, die ihm sonst unerreichbar wären.

II. D i e M a n u f a k t u r

Unter Manufaktur wird gewöhnlich (auch von mir) eine besondere Form des g e w e r b l i c h e n Großbetriebes verstanden. Hier will ich den Ausdruck anwenden auf a l l e gesellschaftlichen Großbetriebe, in denen wesentliche Teile des Produktionsprozesses durch Handarbeit ausgeführt werden.

Auf der Stufe der Manufaktur verharrt ihrer Natur gemäß im wesentlichen die L a n d w i r t s c h a f t, wo sie im großen betrieben wird.

Zwar ist die Verwendung von Maschinen in der Landwirtschaft immer allgemeiner geworden.

Die *Geschichte der landwirtschaftlichen Maschinen* nimmt ihren Anfang gleichzeitig in England und in den Vereinigten Staaten von Amerika; an beiden Orten wurde die Maschinisierung der landwirtschaftlichen Arbeit durch denselben Umstand angeregt und befördert: den Mangel an Arbeitskräften. In England setzt man in das Jahr 1838 den Beginn des landwirtschaftlichen Maschinenwesens, als die Royal Agricultural Society in Oxford ihre erste Ausstellung landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte veranstaltete. Auf der Londoner Weltausstellung im Jahre 1851 wurden die Fortschritte auf diesem Gebiete der Technik der übrigen Welt gezeigt. Und von da ab beginnt der Siegeslauf des landwirtschaftlichen Maschinenwesens über die Erde. Gleichzeitig war die andere Entwicklungsquelle in den Vereinigten Staaten aufgebrochen und schon auf der Londoner Ausstellung 1851, noch mehr auf der Pariser 1855 zeigten die Amerikaner ihr teilweise überlegenes Können. Siehe die in der Literaturübersicht angeführten Schriften.

Heute wimmelt es von Maschinen in jedem größeren Landwirtschaftsbetriebe. Wir finden dort den Pflug, der selbst in seiner primitivsten Form eine Maschine ist, heute als Dampfpflug zu höchster

Vervollkommnung gebracht; die Sämaschinen (Drillmaschinen, die Düngerstreuer, die Hackmaschinen), die Erntemaschinen (Mähmaschinen, Selbstbinder), die Dreschmaschinen, die mannigfaltigsten Verarbeitungs- und Hilfsmaschinen, als: Reiniger, Mahl- und Schrotmaschinen, Futterbereitungsmaschinen, wie Häckselmaschinen, Haferquetschen, Rübenschneider, Ölkuchenbrecher; die Milchzentrifugen, die Sägemaschinen, Knochenmühlen, Flachs- und Hanfbrechmaschinen, Ziegelpressen, Torfpressen usw.

Im Jahre 1907 benutzten nach der landwirtschaftlichen Betriebszählung in Deutschland 98,2% aller Betriebe über 200 ha Arbeitsmaschinen (und was war mit den 1,8%, die in der Statistik fehlen?); 84,9% hatten Mähmaschinen (1895 erst 34,4%), 83,2% Dampfdreschmaschinen (1895: 73,6%), 73,2% breitwürfige Sämaschinen, 44,7% Drill- und Dibbelmaschinen usw.

Und doch — trotz alledem werden wir auch den vollkommensten Landwirtschaftsbetrieb heute noch keine „Fabrik" nennen können, er bleibt „Manufaktur":

(1.) weil wichtige Teile des Produktionsprozesses noch mit der Hand ausgeführt werden, wie Pflege und Wartung des Viehes;

(2.) weil die meisten Arbeitsmaschinen noch nicht mittels mechanischer Kräfte bewegt werden;

(3.) weil es bei der Natur der landwirtschaftlichen Arbeit keine Maschinen s y s t e m e und keine Vereinheitlichung der Kraftquelle geben kann.

Die Form der Manufaktur haben auch die Großbetriebe im H a n d e l s g e w e r b e, trotzdem auch hier, namentlich im Detailhandel, eine Menge von Arbeitsverrichtungen heute von der Maschine besorgt werden: pneumatische Transportvorrichtungen! Wanderbänder! automatische Kassen! Aber es bleibt doch einstweilen dabei: die wesentlichen Teile des Arbeitsprozesses, namentlich die Verkaufsarbeit, sind der Hand vorbehalten.

Einen Ansatz zur Detailhandelsf a b r i k stellen die „Piggly-Wiggly-Stores" in den *Vereinigten Staaten* dar: „Durch ein Drehkreuz geht man, mit einem der bereitstehenden Körbe bewaffnet, in das Innere des Ladens, sucht sich von den abgepackten Kolonialwaren, Getränken, Schokoladen oder auch einigen frischen Lebensmitteln aus, was man zu haben wünscht. Beim Herausgehen stellt der Kassierer fest, was gekauft worden ist, und kassiert den Betrag . . . Das System beginnt erst — die amerikanische Kaufmannschaft sagt ihm vielfach eine große Zukunft voraus. Im Jahre 1925 begann man in Chicago auch beim Verkauf der Konfektion mit gleichartigem Versuch." Julius Hirsch, Wunder, 175.

Immerhin: die hochkapitalistische Epoche ist über den Manufakturbetrieb im Handel nicht hinausgekommen.

Wie aber liegen die Dinge auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion, für das, wie wir wissen, der Ausdruck „Manufaktur" vornehmlich Verwendung findet?

Da habe ich schon früher (siehe den zweiten Band Seite 731 ff. und vgl. meine „Ordnung des Wirtschaftslebens", Seite 42) darauf aufmerksam gemacht, daß vor allem durch die Darstellung bei Marx sich der Irrtum verbreitet hat, die Manufaktur sei in allen Fällen ein Durchgangsstadium zur Fabrik, sei immer eine Noch-nicht-Fabrik. Das ist falsch. Die Funktion, die die Manufaktur in der Entwicklung der gewerblichen Betriebsformen zu erfüllen hat, ist zweifacher Natur. Einerseits besteht ihre Aufgabe in der Tat darin, die Fabrik vorzubereiten. Andererseits aber soll sie dazu dienen, die Vorteile des gesellschaftlichen Betriebes mit den Vorteilen individueller, insonderheit künstlerischer Werkverrichtung zu vereinigen. Die Geschichte weist deshalb eine ganze Reihe wichtiger Gewerbezweige auf, in denen die Entwicklung nicht über die Manufaktur hinausgeht, sondern bei dieser verharrt. Das ist die Gruppe der Kunstmanufakturen, die überall dort zur Entfaltung gelangt sind, wo an entscheidenden Stellen des Produktionsprozesses die Mitwirkung des fremden Arbeiters nicht entbehrt werden kann (oder soll). Da es sich hier um einen sehr wichtigen Punkt im Ablauf der gewerblichen Betriebsformen handelt, so ist es nötig, daß ich an einigen Beispielen verdeutliche, in welcher Weise diese Verbindung von Handarbeit und chemisch-mechanischer Automatisierung des Produktionsprozesses erfolgt.

Ich wähle als solche: die Porzellanmanufaktur, die Bronzewarenmanufaktur und die Kunstmöbelmanufaktur.

Die Herstellung des Porzellans umfaßt vier unterschiedliche Teilprozesse der Produktion: 1. die Herrichtung des Materials, 2. die Formgebung, 3. den Brennprozeß, 4. die Farbengebung. Von diesen Teilprozessen sind — in einem großen Betriebe, wie er hier allein in Betracht kommt — zwei (1. und 3.) vollständig gesellschaftlich organisiert, zwei (2. und 4.) fast überall der Individualarbeit vorbehalten. Eine Reihe mächtiger Maschinen hilft das Rohmaterial für die Porzellanbereitung zerkleinern, das dann wiederum auf maschinelle Weise in riesigen Mischkesseln die rechte Zusammensetzung und Durchnässung empfängt. Aus der zurechtgekneteten Tonmasse wird nunmehr ein Kubus losgetrennt: das Material für die Tätigkeit des Formers. Diese ist durchaus individualisierte Handarbeit; selbst bei der rohesten Ware, die an der Drehscheibe zu Hunderten von Dutzenden gleicher Größe und Form abgedreht wird. Geschweige

denn bei kunstvolleren Gebilden, für die recht eigentlich die Individualarbeit ihre Bedeutung empfängt. Hier sitzt Künstler neben Künstler mit Griffel und Spartel in der Hand und formt die Lieblichkeiten, deren wir uns als der Erzeugnisse Berliner, Meißener, Sèvrescher Kunst erfreuen. Hat er sein Werk vollendet und seine Seele ihm eingehaucht, so wird es nun wieder in den Strudel gesellschaftlicher Produktion hineingerissen und wandert mit vielen Brüdern in den Brennofen, dieses mächtige, an Hochöfen erinnernde Gebilde, das, selbst das kunstvolle Werk vieler, zu seiner Bedienung eines Stabes geschulter Arbeitskräfte und reichlichen Materials im großen bedarf. Und nun öffnet sich nach 12- oder 14stündigem Brand der Ofen.

Ist das Stück gelungen in diesem so durchaus gesellschaftlich betriebenen Teil der Produktion, in dem jede individuelle Machtvollkommenheit verschwindet, so wandert es nun wieder in die Hände des Einzelarbeiters zurück, um mit Farben geschmückt zu werden. Ist es ein einfaches Gebilde, so werden es halbreife Arbeitskräfte sein, die ihre Abziehbilder auf die Tassen und Teller abklatschen; ist es eine jener kunstvollen Vasen, Schalen, Teller, Nippes, so muß die Künstlerhand wiederum dem Stück sein individuelles Gepräge verleihen. Eine eigenartige Begabung gibt hier die Farbe, eine andere hatte die Form gegeben, beide in voller Entfaltung ihrer künstlerischen Individualität. Dann kommt das Glasieren und noch mancherlei Verrichtung, die sämtlich abermals auf gesellschaftlicher Organisation beruhen.

Ähnlich ist die Organisation der großen Bronzewarenmanufakturen. Die Werke von Christofle z. B. beschreibt ein guter Beobachter wie folgt: „C'est l'orfèvrerie moderne aux puissantes machines, le chef d'usine qui transforme le minerai en lingot, qui fait tourner ses laminoirs à la vapeur, qui par jour estampe 5000 couverts, qui a des bains d'argent et qui produit, en cuivre galvanique, des statues colossales, c'est lui qui se complaît à faire une mignonne statuette d'ivoire élégante et fine, à l'habiller d'or fin, à la camper sur un socle d'argent aux ciselures délicates et pour ces précieux ouvrages, Mercié lui prête son concours. Ces deux puissances s'entr'aident, l'artiste éminent et le maître de forges savant s'unissent pour cette œuvre d'orfèvre; voilà de l'art industrielle et du bon." L. Falize, Orfèvrerie d'art, in der Gazette des Beaux Arts III. Pér. Tome II. S. 435/36.

Dieselbe Verschlingung individualer und gesellschaftlicher Produktion stellt endlich die Kunstmöbelmanufaktur dar, und zwar schon in ihrer einfachsten Gestaltung, in der wir sie betrachten wollen, schon als Holzmöbelmanufaktur. Im Prozeß der Kunstmöbelherstellung lassen sich drei Hauptteile unterscheiden, die wir als Holzbearbeitung, Montage und Verzierung bezeichnen können. Von ihnen ist der erste Teilprozeß, der aber nicht notwendig nur in einen Zeitpunkt der Produktion zu fallen braucht, sondern sich meistens sogar über die ganze Produktionszeit verteilt, sich also mit den beiden anderen zum Teil kreuzt, durchaus der individualen Arbeit entzogen und auf gesellschaftliche Basis gestellt; die beiden anderen dagegen sind, wo es sich tatsächlich um die Erzeugung kunstvoller Möbel handelt, im Bereiche persönlichen Wirkens geblieben.

Leider gibt es keinerlei Handhabe, den Umfang der Manufaktur auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion ziffernmäßig festzustellen. Mit Sicherheit läßt sich sagen, daß er nicht klein ist und daß er bei dem Bestreben der Zeit nach Durchdringung der gewerblichen Erzeugnisse mit persönlicher Arbeit sich eher auszuweiten als einzuschrumpfen die Neigung hat. Außer in den erwähnten drei Gewerbezweigen ist die Handarbeit noch in folgenden Produktionsprozessen Bedingung: Herstellung von Luxuspapier (Büttenverfahren!), guten Bucheinbänden, rauhen Handstreichziegeln, besseren Ledersorten, kostbaren Stoffen, Kunstgläsern u. a.

III. Die Fabrik

Überall dort, wo überhaupt die Fabrik möglich ist, also namentlich auf dem Gebiete des Gewerbewesens, und wo sie nicht aus Geschmacksgründen ausgeschaltet werden soll, ist sie heute die herrschende Betriebsform geworden. Sie beruht, wie wir wissen, auf dem Prinzip der Automatisierung; in ihr kommt ein System lebloser, aufeinander wirkender Körper zur unbehinderten Entfaltung, sei es als chemisches, sei es als mechanisches Gebilde. Die Fabrik ist aber deshalb die siegreiche Betriebsform, weil sie der Idee des Kapitalismus am besten angepaßt ist. In ihr lassen sich Betriebsgliederung und Betriebsführung in der für den Kapitalismus rationellsten Weise gestalten. Sie entspricht in ihrem Aufbau völlig der kapitalistischen Unternehmung. Wie diese, ist sie ein in sich ruhendes, selbständiges Geistgebilde, aus dem alles Seelische bis auf verschwindende Reste verbannt ist. Und das eben ist es, was der Kapitalismus braucht, um sich unbehindert entfalten zu können (siehe das Nähere im dreiundfünfzigsten Kapitel!).

Den allseitigen Übergang zur Fabrik lehrt die auf Beobachtung des Wirtschaftslebens aufgebaute Erfahrung. Wenn wir etwa die Liste der Manufakturen überblicken, in der ich den Bestand dieser Betriebsform am Ende des frühkapitalistischen Zeitalters zum Ausdruck gebracht habe (siehe immer das wichtige sechsundvierzigste Kapitel des zweiten Bandes), und damit das Bild vergleichen, das uns heute das Gewerbewesen darbietet, so springt die Verringerung der Manufaktur, die Ausdehnung des Fabrikbetriebes in die Augen. Daß dort, wo schon früher die Fabrik die herrschende Betriebsform war, sie es geblieben ist, versteht sich von selbst. Aber auch in den meisten Gewerben, die vor 150 Jahren noch manufakturmäßig organisiert waren, herrscht heute die Fabrik vor. Außer der Kunstmanufaktur ist keine der in meiner Liste auf-

gezählten Manufakturen noch in dieser Form beharrt. Und gerade die neueste Zeit — das letzte Menschenalter — hat den Übergang wichtigster Gewerbe zur Betriebsform der Fabrik erlebt: die Buchdruckerei, die Tischlerei, die Schuhmacherei, der Bergbau, der Hochofenbetrieb, der Walzwerkbetrieb, die Gießerei und viele andere sind heute fabrikmäßig gestaltet.

Wiederum bietet sich uns keine Möglichkeit, diesen erfahrungsmäßig erkannten Vorgang statistisch zu erfassen. Denn die Statistik, die nur äußere Merkmale feststellen kann, vermag in das innere Wesen der Betriebsgestaltung keinen Einblick zu gewähren. Einen Ersatz der fehlenden „Fabrikstatistik" bietet immerhin die Statistik der Verwendung mechanischer Kräfte. Denn offenbar ist diese wenigstens ein Merkmal der fabrikmäßigen Entwicklung.

Zur Statistik der Verwendung mechanischer Kräfte:

In *Deutschland* fällt der Übergang zum Fabrikbetrieb, soweit er sich an der Verwendung mechanischer Kräfte ermessen läßt, in das letzte Menschenalter. Während im Königreich Preußen im Jahre 1875 erst etwa 600000 PS in den stehenden Dampfmaschinen gezählt wurden, waren es 1912 deren 6182116. Und zwar sind es wiederum die letzten 15—20 Jahre vor dem Kriege, in die die Ausbreitung der Dampfkraft hauptsächlich fällt. Nach den Ermittlungen der Gewerbezählung betrug die Zahl der Pferdestärken in Deutschland in den Dampfmaschinen:

1895 . . . 2721218
1907 . . . 6711363

Stat. d. D. R. Band 220/21. Seite 132.

Alle Pferdestärken zusammen einschließlich der elektrischen betrugen 9856914 (in der Industrie). Bei 8863437 Hilfspersonen entfallen auf eine Hilfsperson 1,11 PS.

Diese allgemeinen Ziffern besagen natürlich sehr wenig. Wir müssen versuchen, intimere Bilder zu bekommen. Da haben wir die Ziffern der Gewerbestatistik, die die Zahl der Motorenbetriebe angeben. Die lehren nun zwar auch die rasche Ausbreitung der Antriebsmaschinen. Von 1882 bis 1907 verdoppelt und verdreifacht sich die Zahl der Motorenbetriebe in manchen Gewerbegruppen. Aber was uns an diesen Ziffern vor allem in Erstaunen setzt, ist ihre verblüffende Niedrigkeit auch noch im Jahre 1907. Man sollte es kaum glauben, daß damals noch in keiner Gewerbegruppe auch nur die Hälfte sämtlicher Betriebe Motorenbetriebe waren, d. h. irgendeine mechanische Kraft benutzten. Selbst im Bergbau, Hütten- und Salinenwesen betrug die Zahl der Motorenbetriebe nur 42,5 %, in der Maschinenindustrie 17,4 %, in der Textilindustrie 10,8 % usw.

Diese niedrigen Zahlen erklären sich natürlich durch die große Zahl von Kleinbetrieben, die (siehe das 51. Kapitel) in allen Gewerbegruppen sich noch vorfinden und die keine Antriebsmaschinen nötig haben. Aber auch wenn

wir nur die Großbetriebe (mit mehr als 50 Hilfspersonen) in Rücksicht ziehen, fällt es auf, daß 1907 noch nicht einmal alle Großbetriebe Motorenbetriebe waren. Man ist bei mancher Gewerbegruppe versucht, zu fragen: was sonst? Wie kann ein Bergwerk, ein Hochofenwerk, eine chemische Fabrik, die mehr als 50 Arbeiter beschäftigen, ohne jeden Motor auskommen? Die Gewerbegruppen mit der größten Anzahl Motoren-(Groß-)Betriebe waren folgende:

Bergbau usw.	96,2 %
Metallverarbeitung	96,4 %
Polygraphische Gewerbe	95,3 %
Maschinenindustrie	94,8 %
Textilindustrie	93,9 %
Industrie der Leuchtstoffe usw.	93,4 %
Chemische Industrie	92,7 %
Papierindustrie	92,1 %
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	89,5 %
Lederindustrie	88,7 %
Industrie der Steine und Erden	86,4 %
Reinigungsgewerbe	85,5 %

In den übrigen Gewerbegruppen sind selbst unter den Großbetrieben weniger als 80 % Motorenbetriebe. A. a. O. Seite 136.

Aber die Motoren dringen doch rasch vor. Das erkennt man am besten, wenn man in den verschiedenen Jahren die Zahl der beschäftigten Personen mit der Zahl der ihnen zur Verfügung stehenden Pferdestärken vergleicht. Ich habe aus den Ziffern der Gewerbezählung für eine Reihe von Gewerbegruppen und Gewerbearten die Indexziffern der beiden Reihen für 1895 und 1907 berechnet und bekomme dann folgendes Bild: Zahl der Gewerbetätigen und der Pferdestärken im Jahre 1895 = 100 gesetzt, ergibt sich für das Jahr 1907 folgende Steigerung:

	der Gewerbetätigen	der Pferdestärken
Bergbau usw.	160	212
Industrie der Steine und Erden	138	255
Metallverarbeitung	147	375
Maschinenindustrie	192	691
Chemische Industrie	149	232
Industrie der Fette und Öle usw.	163	239
Schuhmacherei	95	360

Nach dieser Methode kann man, wenn man noch mehr ins einzelne geht, einen ganz leidlichen Ersatz für die fehlende Fabrikenstatistik schaffen.

Zum Vergleich führe ich noch die Ziffern für die *Vereinigten Staaten von Amerika* an, wo die Anwendung mechanischer Kraft in viel größerem Umfange als in Deutschland, wir dürfen annehmen: im größten Umfange aller Länder überhaupt, erfolgt, sonach also auch der Fabrikbetrieb eine stärkere Verbreitung gefunden hat als irgendwo sonst. Die absoluten

Ziffern der in der Industrie ermittelten Pferdestärken aller Art sind folgende:

1869 . . .	2346142
1879 . . .	3410837
1889 . . .	5938635
1899 . . .	10097893
1904 . . .	13487707
1909 . . .	18675376
1914 . . .	22437072

Zensuszahlen, mitgeteilt im Abstract U. S.

Berechnet man die Zahl der Pferdestärken, die auf eine Hilfsperson (Wage-earner) entfällt, so ergibt sich folgende Reihe:

1869 . . .	1,17
1879 . . .	1,24
1889 . . .	1,39
1899 . . .	1,90
1904 . . .	2,45
1909 . . .	2,79
1914 . . .	3,20

Also: die Ausrüstung des Arbeiters mit mechanischer Kraft war (die Vergleichbarkeit der Ziffern vorausgesetzt) schon im Jahre 1869 größer als 1907 in Deutschland; sie war 1914 dreimal so groß.

Interessant, daß der Sättigungspunkt in U. S. A. erreicht zu sein scheint; von 1914 bis 1919 ist die Menge der mechanischen Kräfte fast unverändert geblieben (1919 = 3,27). Und das, trotzdem die industrielle Entwicklung nie so stürmisch gewesen ist wie in dem Lustrum des Krieges. Abermals ein wichtiges Symptom für die beginnende Stabilisierung des Wirtschaftslebens.

Einen anderen Anhaltspunkt, um die fortschreitende Automatisierung der Betriebe, also den Übergang zur Fabrik und die immer reinere Ausbildung dieser Betriebsform festzustellen, bietet das Verhältnis des Sachkapitals zum Personalkapital einerseits, des Anlagekapitals zum Umlaufskapital andererseits. Wenn sich nämlich das Sach- und Anlagekapital rascher ausweiten als das Gesamtkapital, so daß also ihr Anteil wächst, so läßt das in den meisten — nicht in allen — Fällen auf fabrikmäßigere Gestaltung des Betriebes schließen. Leider liegen nun aber zu wenig Angaben vor, um aus jener Verschiebung allgemeine Schlüsse auf die Umwandlung der Betriebsformen zu ziehen. Immerhin lassen die Materialfetzen, die wir besitzen, die auch auf andere Weise gemachte Erfahrung, daß sich auf zahlreichen Gebieten der gewerblichen Produktion ein Übergang zur Fabrik vollzieht, als gerechtfertigt erscheinen.

Am umfassendsten, aber auch am unbestimmtesten sind die Ziffern des *amerikanischen* Zensus, der uns bekanntlich sowohl die Höhe des in der

Industrie angelegten Kapitals als auch die Höhe der bezahlten Arbeitslöhne angibt. Aus diesen beiden Zahlenreihen läßt sich folgender Anteil der Arbeitslöhne am Gesamtkapital berechnen (die absoluten Ziffern im Stat. Abstr. U. S.):

1849	44,4%	einschließlich Handwerk
1859	37,9%	„ „
1869	36,6%	„ „
1879	33,9%	„ „
1889	29,0%	„ „
1899	23,6%	„ „
1899	22,3%	ausschließlich Handwerk
1904	20,6%	„ „
1909	18,5%	„ „
1914	17,9%	„ „
1919	23,6%	„ „

Die Ziffern zeigen also ein stetiges Sinken des Anteils des Personalkapitals bis 1914, dann ein Steigen von 1914 bis 1919. Dieses Ansteigen seit 1914 bestätigt die Richtigkeit des schon vorhin (bei der Statistik der Verwendung mechanischer Kräfte) gewagten Schlusses, daß die Industrie der Vereinigten Staaten ihren Sättigungspunkt erreicht habe.

Für andere Länder liegen nur gelegentliche Einzelfeststellungen vor, die keine allgemeinen Schlüsse zulassen. In der *englischen* Baumwollspinnerei betrug das fixe Kapital in einem gut ausgerüsteten Betriebe in den 1830er Jahren etwa das Zweifache der jährlichen Arbeitslöhne, Ende der 1840er Jahre das Vierundeinhalbfache (nach Mc. Culloch bei Porter, Progress[3], 212), im Jahre 1890 das Fünffache (nach Marshall, Principles[2], 282). Es war also damals schon der Sättigungspunkt ungefähr erreicht.

In der Weberei hat die Einführung der Northropstühle noch eine starke Vermehrung des fixen Kapitals und in diesem Falle ganz deutlich eine Automatisierung des Betriebes bewirkt. Vor der Einführung betrug die Lohnquote 15% des Anlagekapitals, nach ihr 5%. Die Anteilssätze der Lohnarbeit an den gesamten jährlichen Veredlungskosten (ausschließlich Rohmaterial) betrugen in der Weberei:

bei Verwendung gewöhnlicher, mechanischer Webstühle etwa 61%,
bei Verwendung automatischer Webstühle etwa 30%.

Private Ermittlungen von Weyermann; siehe dessen Beitrag im GdS. 6, 146.

Fünfzigstes Kapitel

Die Abgrenzung der Betriebe gegeneinander

A. Übersicht

In diesem Kapitel will ich die Grundsätze besprechen, nach denen die Betriebe sich gegeneinander abgrenzen, das heißt also, nach denen der Inhalt ihrer Tätigkeit bestimmt wird. Selbstverständlich kann es nicht die Aufgabe sein, die inhaltliche Bestimmung der Betriebe nach den einzelnen Tätigkeitszweigen zu verfolgen, so daß wir festzustellen hätten, warum sich Käsehandlungen und Krawattenläden, Weinbaubetriebe und Viehwirtschaften, Schuhfabriken und Hochöfen entwickeln. Vielmehr kann es nur darauf ankommen, die großen Züge zu bestimmen, die diese Aufteilung der Inhalte aufweist. Solcher entscheidend wichtiger Züge lassen sich zwei unterscheiden: ein Zug nach Beschränkung auf wenig oder einen Tätigkeitskreis und ein Zug nach Vereinigung mehrerer oder vieler Tätigkeitskreise. Wir haben uns gewöhnt, diese beiden Entwicklungstendenzen als Spezialisation und Kombination zu bezeichnen. Von ihnen also handelt dieses Kapitel.

B. Die Spezialisation

I. Der bisherige Verlauf der Entwicklung im allgemeinen

Was Spezialisation sei, welchen Beweggründen sie ihr Dasein verdanke (soweit sie rationalen Ursprungs ist), an welche Bedingungen sie sich geknüpft finde, das alles habe ich im dreiunddreißigsten Kapitel erörtert. Hier gilt es, einen Überblick über die tatsächliche Durchführung der Spezialisation in den Betrieben zu gewinnen.

Die Spezialisation zwischen Betrieben, mit der wir es einstweilen allein zu tun haben, das heißt also die dauernde Ausführung einer bestimmten Art von Arbeit in einem und demselben Betriebe, ist uralt. Sie reicht zurück bis in die ältesten uns bekannten Zeiten menschlicher Wirtschaft, als diese noch eigenwirtschaftlich organisiert war. Als zum ersten Male der Schmied oder der Töpfer — das sind wohl die beiden Urspezialarbeiter — ihre Werkstatt aus der allgemeinen Pro-

duktions- und Konsumtionswirtschaft heraus verlegten, war der Anfang der Betriebsspezialisation gemacht. Als dann die handwerksmäßige Organisation kam, erlebte die Spezialisation einen großen Fortschritt. Auch im Zeitalter des Frühkapitalismus vollzogen sich abermals wichtige Differenzierungsprozesse in der Betriebsorganisation.

Das alles habe ich ausführlich im ersten und zweiten Bande dieses Werkes geschildert.

Und nun erleben wir in unserer Wirtschaftsperiode erst recht eine weitere Entwicklung zur Spezialisation: in einer früher ungeahnten Ausdehnung differenzieren sich die einzelnen Betriebe und mit ihnen die einzelnen Berufe.

Wollen wir aber in das innere Wesen der Spezialisation im Zeitalter des Hochkapitalismus näheren Einblick gewinnen, so werden wir gut tun, die Spezialisation nach den beiden Richtungen, in denen, wie wir wissen, sie sich verwirklichen kann, getrennt zu verfolgen, nämlich als Funktionenteilung einerseits, als Werk- oder Sachteilung andererseits.

II. Die Funktionenteilung

1. Überblick

Unter Funktionenteilung wollten wir die Verselbständigung der einzelnen Teile des kapitalistischen Verwertungsprozesses verstehen. Ganz schematisch würden danach folgende Gebiete zu betrachten sein unter dem Gesichtspunkte fortschreitender Spezialisation:

(1.) die Beschaffung des Geldkapitals,
(2.) die Beschaffung des Sachkapitals,
(3.) die Beschaffung der Arbeitskräfte,
(4.) der Warenabsatz,
(5.) der Warentransport,
(6.) die Warenproduktion.

Betriebsorganisatorisch decken und überschneiden sich aber diese Gebiete zum Teil, so daß Wiederholungen unvermeidlich wären, wollten wir sie der Reihe nach abschreiten; zum Teil ist nichts Neues zu bemerken (wie z. B. für die Betriebsspezialisation auf dem Gebiete des Arbeitsmarktes, wo das Nötige schon gesagt worden ist), so daß wir die Darstellung im folgenden vereinfachen können, indem wir die Spezialisierungsvorgänge nur nach zwei Richtungen hin verfolgen und alles Bemerkenswerte unter nur zwei Gesichtspunkten ver-

zeichnen. Das ist die Spezialisation im Geld- und Kreditgeschäft und die Verselbständigung der Handelsfunktionen.

Jene wird uns nicht nur die Differenzierung der Funktionen innerhalb des Bereichs des Geld- und Kreditwesens, sondern gleichzeitig auch die zwischen diesem und anderen Zweigen des Wirtschaftslebens, namentlich dem Warenhandel, diese die Funktionenteilung zwischen diesem und dem Warentransport oder der Warenproduktion nahebringen.

2. Die Spezialisation im Geld- und Kreditgeschäft

Über die Stellung der „Geldleute" in der frühkapitalistischen Wirtschaft habe ich ausführlich gehandelt im vierunddreißigsten Kapitel des zweiten Bandes. Wir konnten dort feststellen, daß das Geld- und Kreditgeschäft in den Händen zweier verschiedener Gruppen von Personen lag: einerseits bei den Finanzleuten, die Finanziers, Partitanti, Partisans, Traitans, Asientistas, Finantzer genannt wurden und denen die eigentlichen Finanzierungsgeschäfte, namentlich mit den Staaten und Fürsten, oblagen, andererseits bei den „Bankiers", die in der Mehrzahl der Fälle eine bunte Fülle der scheinbar verschiedenartigsten, aber doch in einem inneren Zusammenhange stehenden Geschäfte in ihrem Betriebe vereinigten, mit Vorliebe „Wechsel, Kommission und Spedition". Die größeren unter diesen Bankiers betrieben einen schwungvollen „Spekulationshandel" in dem Sinne „wagender Kaufleute", die es riskierten, Waren im Vorrat zu kaufen und zu lagern zwecks späteren Wiederverkaufs an Grossisten und Detaillisten. Das waren die „Spekulationshandlungen" nach Art der heute noch in England bestehenden „General Merchants". Noch andere waren nebenbei „Verleger" und „Hofbankiers", das heißt Geschäftsverwalter und Geldgeber der Fürsten, vereinigten also mit ihrer Bankiertätigkeit die Funktion der obengenannten Finanzleute. Ein Haus dieser Art mit einem sehr umfassenden Tätigkeitsgebiet sind die Gebrüder Schickler, die folgende Geschäfte betrieben: 1. Warenspedition, 2. Warenkommission, 3. Verlag (Eisenindustrie, Gewehrfabrik), 4. Wechselhandel (richtiger: Wechselvermittlung), 5. Verwaltung des Vermögens der preußischen Könige, 6. Finanzunternehmung, 7. Schiffsreederei (allein oder in Parten).

Was sich an diesen Zuständen während der hochkapitalistischen Periode ändert, ist nun zunächst die Verselbständigung des Bankierberufs, das heißt die Beschränkung einer Anzahl von Betrieben auf Geld- und Kreditgeschäfte.

In *England* beginnt diese Verselbständigung des Bankierberufes bereits gegen das Jahr 1760. (Siehe z. B. die anschauliche Schilderung bei John Hughes, Liverpool Bank and Bankers [1906], Preface, 38ff.) Auf dem Festlande begegnen wir jedoch noch im 19. Jahrhundert dem komplexen Geschäfte, das „Wechsel, Kommission und Spedition" umschloß. In Frankfurt a. M., einem der höchstentwickelten Kreditorte, gab es im Jahre 1823 doch noch 275 Kaufleute, die sich mit den genannten drei Tätigkeiten befaßten. In *Deutschland* setzt die Verselbständigung des Bankierberufes nicht vor der Mitte des 19. Jahrhunderts ein, in *Frankreich* etwa mit der Julirevolution.

Gemäß der raschen Ausdehnung der Kreditwirtschaft hat sich denn auch die Zahl der sich mit Geld- und Kreditgeschäften berufsmäßig befassenden Personen rasch vermehrt.

Im *Königreich Preußen* alten Bestandes beträgt die Zahl der im Geld- und Kredithandel erwerbstätigen Personen im Jahre 1846 insgesamt — d. h. Selbständige und Gehilfen — nur 1100, selbst 1858 (nach den Zeiten des Aufschwungs) erst 1774, dagegen 1895 in demselben Gebiet 17896. Sie hat sich also in diesen fünfzig Jahren verzehnfacht, während die Bevölkerung in demselben Zeitraum noch nicht um die Hälfte sich vermehrt hat. Der Löwenanteil dieser Zunahme entfällt sogar auf die letzten Jahrzehnte. Im ganzen *Deutschen Reich* stieg die Zahl der Erwerbstätigen im Geld- und Kredithandel bloß von 1882—1895 von 22673 auf 36175, also um 13502 Personen, das sind annähernd 60%, während die Bevölkerung sich unterdessen nur um 14% vermehrte. Von 1895—1907 vermehrten sich die Erwerbstätigen in dieser Berufsart weiter auf 67282, also in zwölf Jahren nochmals um 86%.

Ganz besonders markant ist die Zunahme natürlich in den größten Städten, die sich immer mehr zu Zentren des Kreditverkehrs entwickeln. Gab es doch beispielsweise in Berlin am Ende der 1850er Jahre erst 244 Personen, die sich mit Geld- und Kredithandel befaßten, während 1895 deren 7448 und 1907 16943 ermittelt wurden, das ist beinahe die siebzigfache Zahl.

Die Entwicklung innerhalb des solcherweise verselbständigten Geld- und Kreditgeschäfts hat sich nun, wie wir schon festzustellen Gelegenheit hatten, verschieden vollzogen. In einzelnen Ländern (England) beobachten wir eine weitere Spezialisation, namentlich in Geschäfte, die Zirkulationskredit, und solche, die Produktionskredit geben; in anderen Ländern (Deutschland) entsteht der komplexe Banktypus.

Was das Gründungsgeschäft insbesondere anlangt, um das es uns in diesem Zusammenhange am meisten zu tun ist, also die Aufbringung des Kapitals (einschließlich seiner späteren Vermehrung) für Aktiengesellschaften, so ist es anfänglich entweder von privaten Geldgebern oder Privatbankiers (Rothschilds!) besorgt worden, meist in Verbindung mit anderen Geld- und Kreditgeschäften.

Der „Privatfinanzier" spielte bis vor kurzem in den *Vereinigten Staaten* noch eine große Rolle. Nach Vogelstein, dem wir eine gute Charakteristik des Finanziers verdanken, bildet er sogar „den Höhepunkt des Kapitalismus", ist er „der personifizierte Kapitalismus", weil das Abstrakte des Kapitalismus durch ihn zur höchsten Entwicklung gebracht werde. Der „Finanzier" ist ein Mann, der bereit ist, Geld anzulegen, wenn dabei gut zu verdienen ist. Man kennt solche Leute und geht zu ihnen, um ihnen Vorschläge zu machen. Heute kauft er eine bedeutende Beteiligung an einer Privatmine, morgen macht er Vorschußgeschäfte an einer Aktiengesellschaft; einmal gründet er mit einigen Freunden ein Unternehmen und bringt die Anleihe an die Börse; das andere Mal ist er nur underwriter, das heißt nimmt in einem Gesamtsyndikat einen Anteil an einer Emission usw. Heute ist der Privatfinanzier auch in den Vereinigten Staaten hinter dem Bankier zurückgetreten.

Wie ich schon in meiner Übersicht über die Entwicklung des Bankwesens in diesem Bande ausgeführt habe, war hier das große epochale Ereignis die Errichtung wiederum von Aktiengesellschaften zum Zwecke der Effektenerzeugung und der Schaffung von Aktien und Obligationen kapitalistischer Unternehmungen im besonderen, wie sie sich vorbildlich im Crédit mobilier darstellen.

Nach dem Muster des Crédit mobilier entstanden dann ähnliche Gesellschaften in England und Amerika (siehe die interessante Geschichte von The Crédit Mobilier of America bei Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, 502 ff.), wo sie den Namen Financial Companies und Trust Companies erhielten und sich in scharfer Trennung von den eigentlichen „Banken", die sich auf die Zirkulationskreditgeschäfte beschränkten, unter Aufnahme der meisten Produktionskreditgeschäfte entwickelten.

In Deutschland, wo ebenfalls, wie wir sahen, der Crédit Mobilier Nachahmer fand, waren es die großen, allumfassenden Banken, denen auch das Gründungsgeschäft oblag. Neben den großen Produktionsunternehmungen, die ebenfalls (wie etwa die A. E. G.) sich an Gründungen zu beteiligen pflegen. Alles dies bedeutet Funktionenhäufung, wenn auch innerhalb der durch Spezialisation abgegrenzten Sphäre des Geld- und Kredithandels.

Im letzten Menschenalter beobachten wir nun aber wiederum eine Neigung zur Spezialisation, die gerade die Emissionstätigkeit betrifft; es entstehen nämlich in allen Ländern besondere Gründungsgeschäfte in Gestalt von Aktiengesellschaften. Diese sind ins Leben gerufen von drei verschiedenen Mächten: erstens von Spekulanten schlechthin, sodann von Banken „für diejenigen Gründungen,

deren Effekten voraussichtlich in absehbarer Zeit überhaupt nicht emittiert werden könnten" (Liefmann), die deshalb die Banken nicht übernehmen wollen, um ihr Portefeuille nicht zu stark zu belasten; endlich von Produktionsunternehmungen, die ein großes Interesse an der Errichtung von Unternehmungen haben, aber nicht in der Lage sind, solche selbst ins Leben zu rufen.

Es lassen sich nun auch drei verschiedene Typen von Gründungsgesellschaften unterscheiden, denen allen gemeinsam ist, daß sie sich ausschließlich mit der Schaffung von Aktiengesellschaften befassen, sei es in der Form der Emission, sei es in der Form der „Effektensubstitution", weshalb es nicht angängig ist, sie als eine Unterart der „Beteiligungsgesellschaften" oder Einstandgesellschaften, wie ich diejenigen Gesellschaften nannte, deren Aktien die Aktien anderer Gesellschaften vertreten, zu bezeichnen. Die Typen unterscheiden sich nach dem Umfang ihrer Geschäfte wie folgt:

(1.) Gesellschaften mit spekulativem Zweck und der Aufgabe, Gründungen aller Art zu bewerkstelligen.

Beispiele: in Deutschland die Bank für Bergbau und Industrie, die Gesellschaft für Industrielle Unternehmungen in Frankfurt a. M., in England: die Promoting Companies.

(2.) Gesellschaften zur Gründung von Unternehmungen eines bestimmten Wirtschaftszweiges. Diejenigen Gebiete, auf denen sich diese Gründungsgesellschaften betätigen, sind vornehmlich: a) die Kleinbahnen, b) die Elektrizitätswerke, c) die Petroleumunternehmungen, d) die Goldminen, e) die Montanunternehmungen, f) die Kautschukindustrie.

(3.) Gesellschaften, die von einer einzelnen industriellen Unternehmung ins Leben gerufen sind zu dem Zwecke, Unternehmungen zu gründen, die der Muttergesellschaft den Absatz sichern sollen. *Beispiele:* die von der A. E. G. gegründete Allgemeine Lokal- und Straßenbahngesellschaft.

Im übrigen sei wiederum auf das reiche Material verwiesen, das in dem Liefmannschen Buche zusammengetragen ist.

Eine *Statistik der Gründungsgesellschaften* gibt es neuerdings für die *Vereinigten Staaten*, wo die Inhaber der sog. „Investment Banks" in der Investment Bankers Association of American zusammengeschlossen sind. Diese zählte (1922) 555 Häuser und 258 Branch Members, zusammen 813 Mitglieder. Man unterscheidet drei Gruppen von Geschäften unter diesen „Banken":

1. Haupthäuser, die Emissionen „kreieren" und nur im großen mit anderen Investment Houses handeln;

2. Teilnehmer (participating houses), die kleinere Emissionen selbständig unternehmen, meist aber sich nur an den Emissionen der Großen beteiligen und im übrigen von den Großen Aktien kaufen und im Lande vertreiben;

3. Kleinhändler in Effekten (retailers), die den lokalen Markt versorgen.

Vgl. Lincoln, Business Finance, 217.

Eine Abart der Gründungsgesellschaften sind die schon erwähnten Vereinigungen, deren ausgesprochener Zweck die betrügerische Gründung (mittels Überkapitalisation) ist. Sie sind in den Vereinigten Staaten vornehmlich zur Entwicklung gelangt und gleichen nach innerem Aufbau und Tätigkeitsbereich den früher beliebten und verbreiteten Räuberbanden. Sie haben einen in seiner Verfügungsgewalt unbeschränkten Hauptmann an der Spitze, verpflichten ihre Mitglieder zum Schweigen, ahnden Treubruch und Verrat auf das schärfste und sind vielfach Geheimverbände. Sie unterscheiden sich von den alten Räuberbanden des Fra Diavolo in folgenden Punkten:

(1.) Sie gehen nicht mehr mit Säbel und Flinte in die Wälder, Postkutschen auszurauben, sondern üben von Klubsesseln und Bureaustühlen „Fernwirkungen" aus; ihre Waffe ist das Börsenmanöver; die Räuber sind keine Verfemten, sondern wohlrangierte, ehrenwerte Geschäftsmänner, ihr Hauptmann ist der angesehenste Bürger der Stadt.

(2.) Nicht mehr rauben die Armen die Reichen aus, sondern umgekehrt: die Reichen die Armen oder mäßig Wohlhabenden.

(3.) Die Wirkung ihrer Räubertätigkeit ist für den Gang des Wirtschaftslebens eine andere als die der alten Räuberbanden: sie fördern die Kapitalbildung, die ehedem aufgehalten wurde. Die modernen Räuber bilden potentielles Kapital, die alten vernichteten es, wenn sie etwa Geldsummen aus den Börsen von Geschäftsmännern in die Taschen von armen Teufeln überleiteten.

Der gute Typus einer solchen modernen Räuberbande ist der „andere" Standard Oil, den uns Lawson in seiner Frenzied Finance beschrieben hat.

Erwähnt mußten diese Organisationen hier werden, weil sie einen interessanten Fall von Spezialisation auf dem Gebiete des Geld- und Kreditverkehrs bilden.

3. Die Einschaltung der Handelsfunktion und ihre Verselbständigung

Es ist eine allgemeine Erscheinung, daß während der hochkapitalistischen Periode die Zahl der Handeltreibenden rascher wächst als die Bevölkerung. Diese Entwicklung bringt zum Ausdruck die fort-

schreitende Verselbständigung der Handelsfunktion, die ehedem vom Produzenten nebenbei ausgeübt wurde. Man hat mit Unrecht aus der progressiven Zunahme der berufsmäßigen Händler auf eine „Übersetzung" des Handelsgewerbes geschlossen. Eine solche kann mit jener Zunahme verbunden sein, ist es auch oft, braucht es aber nicht und ist es zweifellos in zahlreichen Fällen auch wirklich nicht. Denn die starke Vermehrung der Handeltreibenden ist eine notwendige Folge der Neugestaltung unseres Wirtschaftslebens. Sie ergibt sich aus einer Reihe von Umständen ohne weiteres von selbst. Diese Umstände sind:

(1.) die Vermehrung der in den Handel gebrachten Waren, das heißt also die fortschreitende Kommerzialisierung des Wirtschaftslebens, von der oben Seite 499ff. die Rede war;

(2.) die Zusammenballung der Produktion, die eine zerstreuende Tätigkeit, wie sie der Handel ausübt, nötig macht;

(3.) die räumliche Trennung von Produktion und Konsumtion sowie der einzelnen Produzenten untereinander, wodurch eine verbindende Tätigkeit, die ebenfalls der Handel ausübt, erforderlich wird.

Die *Zunahme der Handeltreibenden* ist aus folgenden Ziffern ersichtlich: Im Königreich *Preußen* wurden Erwerbstätige im Handel auf 10000 Einwohner 1843 (nach Dieterici) 97, 1895 (nach der Berufsstatistik) 240 gezählt. Selbst in dem hochentwickelten Königreich *Sachsen* waren vor sechzig Jahren von 10000 überhaupt Erwerbstätigen erst 256, 1895 dagegen 637 Handeltreibende. Und in einer Stadt wie Breslau betrug deren Anteil an der Gesamtbevölkerung 1846 3,1%, 1895 aber 6%. Auch von 1895—1907 hat sich die Händlerschaft im *Deutschen Reiche* wiederum rascher als die Bevölkerung vermehrt, so daß 1895 erst jeder neununddreißigste Mensch (38,8), 1907 aber schon jeder dreißigste (29,9) ein Händler war.

Die absoluten Ziffern der deutschen Berufszählungen sind folgende: Die Zahl der hauptberuflich Erwerbstätigen im Handelsgewerbe (Berufsgruppe XX) betrug (nach Stat. d. D. Reiches Band 211 Seite 144):

1882	842269
1895	1205134
1907	1739910

Die Zunahme von 1882 bis 1907 betrug 106,5%, während die Bevölkerung während dieses Zeitraumes sich nur um 40% vermehrte.

In den *Vereinigten Staaten* umfaßten die Gruppen „Handel und Verkehr" Personen (nach dem Stat. Abstr. U. S.):

1890	3326122
1900	4766964
1910	6252090
1920	7306561

Zunahme 1890—1920 = 119,0%, der Bevölkerung 68,0%. Die Erwerbstätigen im Handelsgewerbe (Trade) allein, die erst seit 1910 ausgeschieden werden, betrugen:

1910 3614670
1920 4242979

Zunahme = 17,4%, der Bevölkerung = 14,9%.

Gleichzeitig mit dieser Zunahme der Händlerschaft kommt es aber des weiteren zu einer Verselbständigung der eigentlichen Handelsfunktion.

Schon im Laufe der frühkapitalistischen Epoche hat sich die Abstoßung aller Nebenfunktionen, die der Kaufmann vordem hatte verrichten müssen, angebahnt und zum großen Teil vollzogen Dieser Hergang der Verselbständigung der rein händlerischen Funktion setzt sich nun während der hochkapitalistischen Periode fort und kommt in ihr im wesentlichen zum Abschluß. Ich stelle im folgenden (unter Anlehnung an die Darlegungen bei Julius Hirsch und J. F. Schär) diejenigen „Hilfstätigkeiten" des Handels zusammen, die früher der Kaufmann hatte mit ausüben müssen und die nunmehr Inhalt besonderer Erwerbsunternehmungen werden (soweit nicht öffentliche Körper sich mit ihnen befassen, wie etwa der Staat mit dem Transportwesen, die Stadt mit dem Lagerwesen usw.):

1. Personen-, Güter-, Nachrichtentransport;
2. Spedition;
3. Lagerung und Erhaltung;
4. Geld- und Kreditgeschäfte;
5. Versicherung;
6. Beherbergung und Erquickung.

Diese sechs „Nebenfunktionen" des Handels sind schon seit längerer Zeit abgestoßen und verselbständigt; im wesentlichen schon während der frühkapitalistischen Periode. In der neueren Zeit haben sich noch folgende „Hilfstätigkeiten" zu selbständigen Erwerbszweigen ausgewachsen und sind damit dem Kaufmann abgenommen:

7. Packerei: Gesellschaften für Packung der Baumwolle, des Kaffees, der Butter (Dänemark), der Südfrüchte (Italien), des Hopfens (Nürnberg), der Baumwollwaren (1911 gab es in Manchester 49 Verpackungsgesellschaften, darunter solche mit eigenen Kistenfabriken); ein Sackverleih-Trust in Ungarn!

8. Verladung: Gesellschaften für Verladung von Getreide in Hamburg, für Kohle in London;

9. Qualitätsfeststellung: vereidigte Kornumstecher in Hamburg, vereidigte Nutzholzmesser in Bremen;

10. Sortierung: besondere „Verlesereifirmen" im Hamburger Kaffeehandel; besondere Sortieragenten im Rigaer Holzhandel;

11. Adressenbesorgung;

12. Krediterkundigung;

13. Geldeinziehung;

14. Ladeneinrichtung;

15. Reklame und Reklamemittelbeschaffung: Apparate, Gestelle, Figuren;

16. Schaufensterdekoration: seit 1906 Verband der Schaufensterdekorateure in Berlin;

17. Buchhaltung: selbständige Buchhalter, die gegen Honorar für verschiedene Geschäfte Buch führen;

18. Bücherrevision;

19. Berechnung und Revision: durch Treuhandgesellschaften;

20. Inkasso.

Auch diese Entwicklung können wir an der Hand der *Statistik* ziffernmäßig darstellen, sofern diese einerseits die Zunahme der Händlerschaft im engeren Sinne, andererseits die Vermehrung derjenigen Personen zum Ausdruck bringt, die die Handelshilfsgeschäfte (im weiteren Sinne) betreiben.

In der *deutschen* Berufsstatistik (Stat. d. D. Reichs Band 211 Seite 144), auf die ich mich beschränken kann, da die Verhältnisse in allen kapitalistischen Ländern ähnlich liegen, sind bereits einige Berufsgruppen, in denen „Nebenfunktionen" des Handels ausgeübt werden, vom Handelsgewerbe losgetrennt und verselbständigt, das sind: das Versicherungsgewerbe, das Verkehrsgewerbe und das Gastwirtschaftsgewerbe. Über deren Entwicklung haben wir uns schon in einem anderen Zusammenhange unterrichtet (siehe oben Seite 614ff.).

In der Berufsgruppe XX, die das „Handelsgewerbe" umfaßt, sind 10 Berufsarten unterschieden, von denen mehrere die eigentliche Händlertätigkeit ausüben, während andere „Handelshilfsgeschäfte" betreiben. An der gleichmäßigen Entwicklung der beiden Gruppen erkennen wir die Tendenz zur Verselbständigung der eigentlichen Handelsfunktion. Die Ziffern für 1895 und 1907 sind folgende (in der Reihenfolge der Besetzung für 1907):

	1895	1907
C 1 Waren-, Produktenhandel	—	1454842
C 1 + 5 (1895 = C 1 + 6)	1035223	1491780
C 2 Geld- und Kredithandel	33689	66338
C 6 Handelsvermittelung	41281	55885
C 7 Hilfsgewerbe des Handels	32018	47746
C 3 Buch-, Kunst- und Musikhandel.	21694	37910

		1895	1907
C 5	Hausierhandel	—	36938
C 4	Zeitungsverlag und Spedition	7666	17300
C 8	Versteigerung, Verleihung, Aufbewahrung	—	10824
C 8—10	(1895 = C 9)	12715	22951
C 9	Stellenvermittlung.	—	6494
C 10	Annoncenvermittlung, Auskunftsbureaus	—	5633

III. Die Werkteilung

1. Verschiedenheiten und Gleichheiten der Entwicklung

Die Spezialisationstendenz macht vor einigen Gebieten des Wirtschaftslebens überhaupt halt. So namentlich vor der Landwirtschaft. Für diese gilt, „daß der Landwirt sowohl um der Betriebsmittel- als auch um der Bodenausnutzung willen eine vielgestaltige Organisation seines Betriebes braucht. Jede Einseitigkeit muß sich hingegen rächen. Daraus ergibt sich dann weiter, daß der landwirtschaftliche Betrieb, soweit die Bodennutzung in Frage steht, einer weitgehenden Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Landgütern unmöglich zugänglich sein kann. Es kann nicht ein Landwirt nur Roggen, der andere nur Hafer, der dritte nur Kartoffeln bauen, um sich in diesen Zweigen eine besondere Sachkenntnis zuzulegen, sondern alle müssen verschiedene Getreidearten und andere Kulturpflanzen nebeneinander anbauen. Eine weitgehende Arbeitsteilung beim Fruchtbau zwischen verschiedenen Landgütern widerspricht dem Wesen des landwirtschaftlichen Betriebes." (F. Aereboe.)

Die Gründe, die einer Spezialisation in der Landwirtschaft im Wege stehen, sind vornehmlich folgende:

(1.) das Klima beeinflußt Kulturpflanzen und Haustiere;
(2.) der Boden tut das gleiche;
(3.) die Beschränkung auf wenige Anbaugewächse (oder gar nur auf ein einziges) würde die volle Ausnützung der Bodenkräfte verhindern;
(4.) die Spezialisation würde die Unsicherheit der Betriebsergebnisse steigern;
(5.) die Spezialisation verhindert die volle Ausnutzung der Arbeitskräfte, da sie die Arbeit auf bestimmte Zeiten anhäuft;
(6.) die Spezialisation macht eine zweckmäßige Ausnutzung von Nebenprodukten aller Art unmöglich. (Schweinezucht! Schafzucht!)

So hat sich denn auch, wenn wir von den wenigen, auf Sonderbedingungen aufgebauten Fällen von spezialisierten Farmen im Westen der Vereinigten Staaten absehen, im Laufe der Entwicklung, von frühen Zeiten angefangen bis heute, die Vielseitigkeit der landwirtschaftlichen Produktion, also die Komplexität der Betriebe, nicht verringert, sondern immer

mehr gesteigert. Eine Untersuchung, die sich auf das Großherzogtum Baden erstreckte, hat z. B. ergeben, daß dieselben Güter, die 1592 6 Produktarten erzeugten, 1879 deren 15 und mehr hervorbrachten. Von 37 Gemeinden bauten in der Gegenwart 26 mehr als je 10 verschiedene Kulturpflanzen an. Vgl. Backhaus in den Jahrb. f. NÖ. III. F. Band VIII.

Einem ganz anderen Bereich von Gründen als demjenigen, der die Spezialisation in der Landwirtschaft verhindert, verdankt die Tatsache ihr Dasein, daß sich die Spezialisation in verschiedenen Ländern verschieden früh und verschieden stark entwickelt hat. Wir beobachten nämlich, daß die Spezialisation namentlich auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion viel früher als in den Ländern des europäischen Kontinents einsetzt in England und den Vereinigten Staaten von Amerika. In England ist es vor allem die Textilindustrie, die sich früh spezialisiert, während in Amerika alle Zweige der gewerblichen Produktion frühzeitig der Spezialisation anheimfallen. Die besonderen Verhältnisse verdanken ihre Entstehung besonderen Gründen.

In *England* war es der gleichförmige Bedarf seiner Kolonialbevölkerung, der einen großen Markt für ebenso gleichförmige Erzeugnisse der Weberei und damit der Spinnerei schuf und dadurch die Einstellung der Textilindustrie auf wenige Nummern ermöglichte. In den *Vereinigten Staaten* entstand früh ein Massenbedarf an Produktionsmitteln (400 000 km Eisenbahnen!) und vereinheitlichte den Bedarf an Gebrauchsgegenständen unter dem Druck des Unternehmerwillens, der auf Rationalisierung der Betriebe hindrängte, um den Forderungen der Arbeiter auszuweichen. Vgl. die Ausführungen auf Seite 627 ff.

Aber der Unterschied im Grade der Spezialisation zwischen diesen beiden Ländern mit der übrigen kapitalistischen Welt geht doch nicht, wie in dem Falle der Landwirtschaft, auf Wesensgründe zurück, sondern bedeutet nur einen zeitlichen Vorsprung der Westvölker, den die andern einzuholen im Begriffe sind. Denn die Gründe, die auf Spezialisation hindrängen, machen sich allmählich überall bemerkbar, wo sich der Kapitalismus entwickelt. Es sind die Vorteile, die diese Organisationsform mit sich bringt, und die allmähliche Erfüllung der Bedingungen, an die ihre Anwendung geknüpft ist (siehe oben Seite 535 f.). Die Erfüllung aber bringen folgende Umstände und Ereignisse:

(1.) die Entwicklung der modernen Technik, die immer neue Artikel entstehen läßt;

(2.) die Ausweitung der Produktion, wodurch selbsttätig der Absatz gleichförmiger Produkte sich ausweitet;

(3.) der fortschreitende Wille zur Gleichförmigkeit, der diesen über seinen natürlichen Umfang hinaus noch steigert.

So ergibt sich uns doch schließlich in allen kapitalistischen Ländern, wenn wir von der Landwirtschaft absehen, ein gleichmäßiger Zug zur Spezialisation, den wir im folgenden für das Gebiet des Warenhandels und das der gewerblichen Produktion uns vergegenwärtigen wollen. Dabei kann es sich im wesentlichen nur um die Beibringung einiger symptomatisch wichtiger Beispiele handeln, die uns das Wesen und die Richtung der Spezialisation verdeutlichen helfen sollen. Denn was die Statistik an Belegstoff liefert, kann doch höchstens als Rahmen dienen, in den das durch Einzelbeispiele geschaffene Bild sich einfügen läßt.

2. Die Spezialisation im Warenhandel

Leider vermag die Statistik — auch die beste nicht, für die ich die deutsche halte — uns weder über den Verlauf der Spezialisationsbewegung noch über den Grad der erreichten Spezialisation befriedigenden Aufschluß zu geben.

Die Mängel der Statistik, die ich an den Fällen der deutschen Gewerbezählung dartun will, sind folgende:

1. Die Ziffern, die die Statistik mitteilt, drücken die Höhe der Spezialisation ganz gewiß nicht aus. Wenn wir selbst die schon sehr vervollkommnete Zählung von 1925 unserer Betrachtung zugrunde legen, so beträgt hier die Zahl der mitgeteilten Handels- (Gewerbe-) „Arten" (der letzten Untereinteilung, in die die beiden „Klassen" „Großhandel" und „Einzelhandel" [XX a und b] zerfallen) 57 gegenüber 48 im Jahre 1907 und 7 im Jahre 1895. Beide Zweige des Handels sind nun aber zweifellos viel stärker spezialisiert. Die Statistik führt selbst zahlreiche Angaben von Spezialgeschäften auf: zum Beispiel in der „Art" „Handel mit Textilwaren aller Art" 144, allein für den Großhandel. Und es unterliegt keinem Zweifel, daß viele dieser Namen wirkliche Spezialgeschäfte bezeichnen, wie etwa Handel mit Baumwollwaren, Besatzartikeln, Bettfedern, Bindfaden, Blumen (künstliche), Blusen, Borsten, Bukskin, Damenhüte, Damenkonfektion, Dochte, Filzhüte, Filzschuhe, Fußmatten, Handschuhe usw.

2. So könnte man sich an diese Zusammenstellungen halten: sie umfassen in der Klasse Großhandel 1047, in der Klasse Detailhandel 1334 verschiedene Bezeichnungen. Wollte man aber diese Ziffern als Ausdruck tatsächlicher Spezialisation gelten lassen, so würde man doch wieder fehlgreifen. Denn diese 2381 Spezialitätsbezeichnungen betreffen nicht nur wirkliche Spezialgeschäfte, sondern auch wahrscheinliche und mögliche. In der Wirklichkeit ist der Grad der Spezialisation geringer; um wieviel er unter den 2381 genannten und über den 57 gezählten Spezialitäten liegt, entzieht sich unserem Urteil.

3. Der Statistik haftet der Übelstand an, daß die verschiedenen Zäh-

lungen nicht vergleichbar sind. Alle statistischen Erhebungen schwanken ja zwischen dem Ideal der Vergleichbarkeit und dem der Vollkommenheit. Die deutsche Gewerbezählung strebt dem Ideal der Vollkommenheit, namentlich auf dem Gebiete der Gliederung des Handels, fast ausschließlich nach. Deshalb sind ihre Ergebnisse hier nur sehr selten vergleichbar: in der Statistik von 1907 kehrten nur 7 Arten des Jahres 1895 wieder, 41 waren neu; die 57 Arten des Jahres 1925 stimmen in den wenigsten Fällen mit den 48 Arten des Jahres 1907 überein.

Wir müssen uns deshalb ohne Statistik zu behelfen suchen und uns damit begnügen, an der Hand der Erfahrung bestimmte Züge der Entwicklung zu verfolgen. Am besten, indem wir Großhandel und Detailhandel trennen, die zwar eine Reihe gleicher, daneben aber auch verschiedener Entwicklungsbedingungen aufweisen. Gleichmäßig vollzieht sich auf beiden Gebieten eine Spezialisation in der Richtung 1. des Orts, 2. des Gegentandes, 3. des Bedarfszweckes. Unterschiedlich ist folgendes:

Der Großhandel spezialisiert sich:

(1.) nach Orten, namentlich als Ausfuhrhandel, sofern dieser sich auf bestimmte Länder oder Landesteile erstreckt; aber auch der Binnenhandel beschränkt sich gern auf einzelne abgegrenzte Gebiete.

(2.) Nach Gegenständen bilden sich die „Branchengeschäfte", die wir im Einfuhr-, Ausfuhr- und Binnenhandel gleicherweise sich vervielfachen sehen. Hier begegnen wir der größten Anzahl von Spezialgeschäften und beobachten wir eine fortschreitende Differenzierung. Der Tapetenhändler wird nicht mehr Teppiche führen, der Getreidehändler nicht mehr Mehl, der Kaffeehändler nicht mehr Tee, der Weinhändler nicht mehr Spirituosen, der Seidenhändler nicht mehr Wolle und Baumwolle. Ich glaube, daß für den Großhandel das Maß der Spezialisation nach Branchen durch die von der deutschen Gewerbezählung aufgeführten 1000 Spezialitäten annähernd richtig bestimmt wird.

Der Grund der jedenfalls weitgehenden Differenzierung ist hier der, daß jeder einzelne Artikel die ganze Arbeits- und Kapitalkraft in Anspruch nimmt, gründliche Kenntnisse der Waren, genaue Beobachtung der Weltproduktion und der Konjunktur erheischt.

In einzelnen Fällen spezialisiert sich der Großhandel auch

(3.) nach Bedarfszwecken. So, wenn sich Betriebe für Auswandererartikel, für Theater- und Studentenrequisiten, Ballastgeschäfte usw. auftun. Auch der „Engros-Sortimenter", eine Schöpfung des letzten Menschenalters, gehört hierher.

Die Spezialisationstendenzen im Detailhandel weisen folgende Besonderheiten auf:

(1.) Die Spezialisation nach (Herkunfts-) Orten der Waren wird geringer: der frühere Ortsladen, auch für die Orte desselben Landes (Hamburger Laden!), verschwindet. Er erhält sich höchstens noch, um Waren aus fremden Ländern (China, Japan) zusammenzufassen. Die italienischen Läden gehen meist in Gastwirtschaften auf.

(2.) Die Spezialisierung nach Gegenständen dagegen schreitet fort: es entstehen „Branchengeschäfte" für Lebensmittel (Zigarren, Zigaretten, Butter, Käse, Kaffee, Kaviar, Tee, feinstes Obst, Konfiserie, Fische, Geflügel, Konserven u. a.), für Kleidungsgegenstände (Handschuhe, Stiefel, Schirme, Stöcke, Kragen und Kravatten, Hüte, Seidenbänder u. a.) und für Verschiedenes (Ansichtspostkarten, Fahrräder, Automobile usw.). Sicher ist aber die Spezialisation nach Branchen im Detailhandel nicht annähernd so weit fortgeschritten wie im Großhandel. Die 1321 von der deutschen Gewerbezählung für den Detailhandel namhaft gemachten Spezialitäten haben also eine grundsätzlich andere Bedeutung als die für den Großhandel. Sie drücken in ihrer Mehrzahl nicht sowohl den Inhalt von Spezialgeschäften aus, als vielmehr Artikel, von denen viele in einem Laden feilgeboten werden. Neben der Spezialisierung nach Gegenständen entwickelt sich aber immer mehr

(3.) die Spezialisierung nach dem Bedarfszweck und es entsteht in immer größerer Zahl das, was ich Bedarfsartikelgeschäfte genannt habe, die wir hier einstweilen nur von einer Seite her, nämlich mit Bezug auf die auch in ihnen sich äußernde Spezialisierungsbewegung, zu würdigen haben. Die Differenzierung tritt darin zutage, daß der Bedarfszweck enger umschrieben wird. So gibt es Geschäfte für hygienische und medizinische, solche für photographische Artikel, für Maler- und Zeichnerutensilien, für elektrische Beleuchtungsgegenstände, für Fahrradbedarf usw. Sämtliche Spezialgeschäfte erfahren im Detailhandel dadurch noch eine weitere Spezialisierung, daß sie sich immer mehr in Luxus-, Ordinär- und Pofelgeschäfte sondern.

Der entscheidende Grund für die Differenzierung der Detailhandelsgeschäfte ist der Wunsch, die Waren leichter abzusetzen, indem man den Bedürfnissen des Publikums nach Möglichkeit Rechnung trägt. Der Hauptvorzug der Spezialgeschäfte ist die Reichhaltigkeit des Warenlagers.

3. Die Spezialisierung in der gewerblichen Produktion

tritt zunächst zutage in der starken Vermehrung der berufsmäßigen gewerblichen Produzenten, die wir in fast allen Ländern mit kapitalistischer Kultur beobachten, wie die folgenden Ziffern erweisen.

Zur Statistik der gewerblichen Produzenten:

Das älteste der modernen Industrieländer, *Großbritannien*, weist nicht nur heute den stärksten Anteil der gewerblichen Produzenten an der Gesamtheit der erwerbstätigen Bevölkerung auf, sondern setzt auch am frühesten mit der Vermehrungstendenz ein. Bereits die ersten Berufszählungen lassen einen Anteil der industriellen Bevölkerung erkennen von einer Höhe, die heute viele europäische Länder (z. B. Italien) noch nicht erreicht haben. Die im Handel und Gewerbe beschäftigten Familien machten von allen erwerbstätigen Familien aus:

1811 . . . . . 44,4%
1821 . . . . . 45,9%
1831 . . . . . 42,0%
1841 . . . . . 39,7%

Nach Porter, Progress of the Nation [1851], 65.

(Die Abnahme beruht vermutlich auf Änderungen des Erhebungsverfahrens.) Selbst wenn wir von diesen Ziffern, die die Handeltreibenden einschließen, 10—12% abziehen, bleiben sehr hohe Anteile von 30—34% für gewerbliche Produzenten übrig, die diejenigen des heutigen Italien (*1911* 27,5%) übertreffen und den deutschen Ziffern etwa in den 1870er Jahren (s. u.) gleichkommen. Seitdem ist nun der Anteil der gewerblichen Produzenten unausgesetzt gestiegen und erreicht im Jahre 1911 die erstaunliche Höhe von 59,1% für England und Wales und 59,3% für Schottland.

In ziemlich weitem Abstand folgt das zweitälteste der großen Industrieländer Europas: *Frankreich*. Aber die Entwicklung ist dieselbe. Der Anteil der industriellen Bevölkerung betrug:

1851 . . . . . 26,7%
1866 . . . . . 28,8%
1872 . . . . . 23,4% (Verlust des Elsaß!)
1901 . . . . . 30,9%
1911 . . . . . 35,8%

Die ersten drei Ziffern aus M. Block, Stat. de la France, 1re ed. 1860 und 2e ed. 1875, die beiden letzten aus HSt. 2^4, 566.

Die Mitte zwischen England und Frankreich etwa hält *Deutschland*.

Im Königreich Preußen waren im Jahre 1846 von je 122 Einwohnern zehn in der gewerblichen Produktion berufsmäßig erwerbstätig, 1871 von 93, 1895 (im Durchschnitt des ganzen Deutschen Reichs) von 65, 1907 von 57.

Also um die Mitte des 19. Jahrhunderts war rund der zwölfte Mensch, Anfang des Jahrhunderts vielleicht erst jeder fünfzehnte (selbst in einer großen Stadt wie Breslau 1790 just der fünfzehnte, wie die

Ermittlungen Eulenburgs ergeben haben), dagegen Ende des Jahrhunderts jeder sechste bis siebente und jetzt jeder fünfte bis sechste ein gewerblicher Produzent. Die Ziffern für 1882, 1895 und 1907 sind folgende:

In der Industrie, einschließlich Bergbau und Baugewerbe in Deutschland gezählte:

Jahr	Hauptbetriebe	Erwerbstätige Personen	Von 1000 Erwerbstätigen überhaupt (Berufszählung)
1882	2270339	5933663	336,9
1895	2146672	8000503	361,4
1907	2086368	10852873	386,3

Zum Vergleich ziehe ich noch ein außereuropäisches Land — die *Vereinigten Staaten von Amerika* — heran, um zu zeigen, daß sich hier die Dinge ganz ähnlich wie in Europa gestalten, nur mit dem Unterschiede, daß begreiflicherweise die progressive Zunahme der industriellen Bevölkerung später einsetzt (erst seit dem Beginne dieses Jahrhunderts) und deren Anteil noch nicht die Höhe wie in den europäischen Arbeitsländern erreicht hat. Amerika hat erst vor 20 Jahren aufgehört, ein ausgesprochenes Bodenland zu sein. Der Anteil der in den „manufacturing and mechanical industries" erwerbstätigen Personen betrug:

1890 . . . . . 25,0 %
1900 . . . . . 24,4 %
1910 . . . . . 27,8 %
1920 . . . . . 30,8 %

Zählen wir die im Bergbau beschäftigten Personen hinzu, so ergeben sich

1910 . . . . . 30,3 %
1920 . . . . . 33,4 %

Die Gründe dieser starken Vermehrung der gewerblichen Produzenten und ihres wachsenden Anteils an der Gesamtbevölkerung habe ich ausführlich in meiner „Deutschen Volkswirtschaft im 19. und 20. Jahrhundert", 6. Auflage, Seite 277 ff. dargelegt. Um Wiederholungen zu vermeiden, verweise ich auf jene Ausführungen.

Aber die Spezialisation auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion ist nun weiter fortgeschritten, sofern auch zwischen den einzelnen Betrieben eine größere Differenzierung eingetreten ist. Für diese Tatsache lassen sich nun wiederum statistische Belege sehr schwer beibringen, wie wir es beim Warenhandel erlebten: siehe die Ausführungen auf Seite 788 f. Die Berufsbezeichnungen der Berufszählungen weisen einen zu hohen, die von den Bearbeitern der Fragebogen aufgestellte Liste der „Berufsarten" einen zu geringen Grad der Differenzierung auf. Zweifellos gibt es mehr Spezialbetriebe auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion in Deutschland,

als die Zahl der von der Gewerbezählung aufgeführten „Gewerbearten" unterscheiden läßt. Das sind:

1882 246
1895 320
1907 396
(1925 . . . . 555)

Und ebenso zweifellos bezeichnen nicht alle in der Gewerbestatistik aufgezählten Gewerbenennungen — das sind

1882 4696
1895 5710
1907 . . . 10750
(1925 . rund 13600) —

ebensoviele Spezialbetriebe.

Dazu kommt der Übelstand, daß die Statistik noch die Spezialität, die in einem Betriebe hergestellt wird, nur ihrer Gattung nach bestimmen kann, nicht aber die Spezialisierung auf einzelne Typen innerhalb dieser Gattung. Weiter als bis zu der Angabe: „Zigarettenfabrik" kann die Statistik nicht herabsteigen. Während es eine vom kapitalistischen Standpunkt aus erst recht interessante Tatsache ist, daß heute (1926) eine große deutsche Zigarettenfirma in einer ihrer Fabriken, die 2000 Arbeiter beschäftigt, eine einzige Zigarettensorte herstellen läßt. (Zeitungsreklame.)

So müssen wir uns damit begnügen, an einzelnen Beispielen dem Zuge der Zeit nachzuspüren. Wir bekommen dadurch das Wesen der Spezialisation besser ins Gefühl als durch ein Studium der Statistik.

Nehmen wir die **Maschinenindustrie** als ein solches Beispiel.

Die Maschinenfabrik, in die Emil Rathenau in den 1850er Jahren eintrat, baute landwirtschaftliche Maschinen, meist nach englischem Muster, Pumpen, Wasserstationen, Weichen, Radsätze für Eisenbahnwagen, Apparate für Gasanstalten, Einrichtungen für Brennereien und Mühlen jeder Art; daneben wurde all und jedes, was das Publikum verlangte, auch wenn es in sehr losem Zusammenhang mit dem Maschinenbau stand, hergestellt, z. B. eiserne Betten, Turmuhren und dergleichen.

Selbstbiographie, in dem Buche von Riedler, Emil Rathenau [1916], 5.

Demgegenüber stellt sich heute die Maschinenfabrik entweder auf die Belieferung bestimmter Industrien ein: es entstehen z. B. Maschinenfabriken, die nur die Herstellung der in der Kammgarnspinnerei notwendigen Maschinen betreiben oder nur den Bau von Einrichtungen für Zuckerfabriken ausführen. So in *Österreich* (im Gegensatz zu Deutschland, das in dieser Richtung zurückgeblieben ist), wo diese Lieferung (vor dem

Kriege) in den Händen von fünf Großunternehmungen ruhte. Vgl. Th. Schuchardt, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Zuckerindustrie [1908], 79 f. Hier erst kann der Maschineningenieur ganz in seiner Aufgabe aufgehen. Diese Aufgabe besteht darin, unter Angabe einer Zwecksetzung seitens des Bestellers in ihrer technischen Wirksamkeit verbesserte, nach technologisch einwandfreien Grundsätzen dimensionierte Hilfsvorrichtungen zu bauen.

Oder: Die Maschinenfabrik verlegt sich auf die Herstellung ganz weniger Typen einer bestimmten Maschinenart. So gibt es in den *Vereinigten Staaten* Spezialfabriken für den Bau von:

1. Bohrmaschinen,
2. Fräsmaschinen,
3. Drehbänken einer Größe,
4. Bohrern (täglich 17 000),
5. Erntemaschinen (in drei Typen),
6. Hobelmaschinen,
7. Kalander und Mangeln,
8. Druckereimaschinen,
9. Bleichereimaschinen,
10. Motoren (eine Type).

Siehe Georg Garbotz, a. a. O. Seite 32, und die dort verzeichneten Quellen.

Als ein Beispiel für fortgeschrittene Spezialisation im *deutschen* Maschinenbau mag die Werkzeugmaschinenfabrik von Ludw. Loewe & Co. A. G. in Berlin dienen.

„Alle katalogmäßigen Fabrikate werden im Werkzeugbau, alle anderen in einem Spezial-Werkzeugbau hergestellt. Eine weitere Unterteilung hat stattgefunden durch Spezialisation der Werkstätten für Lehren, Gewindbohrer usw. Schmiede, Gießerei, Fertiggießerei hängen teils direkt, teils indirekt mit der ganzen Fabrikation zusammen, aber jede einzelne Abteilung könnte ebensogut als selbständiges Unternehmen bestehen. Jede Abteilung muß ihre Existenzberechtigung auf dem Wege doppelter Buchhaltung dauernd nachweisen, sie muß sich zum mindesten selbst erhalten können; an dem Gewinn für das Unternehmen ist der einzelne Abteilungsvorstand persönlich interessiert.

Heute existieren bei Loewe folgende einzelnen Fabriken oder Abteilungen:

I. Maschinenbau I: Fabrikationsplan: Rundschleifmaschinen, Werkzeugschleifmaschinen, Drehbänke, Revolverbänke;
II. Maschinenbau II: Automatenbankfabrikation;
III. Maschinenbau III: Fräs-, Bohr- und Stoßmaschinenfabrikation;
IV. Normalienfabrik: Fabrikation genormter Teile;
V. Werkzeugbau: Fabrikation katalogmäßiger Werkzeuge;
VI. Spezialwerkzeugbau: Fabrikation besonderer Typen.

(VII—XIV sind Abteilungen, in denen die Vorprodukte hergestellt werden, und gehören in die innere Betriebsorganisation. [Siehe das dreiundfünfzigste Kapitel. W. S.])

Alle Abteilungen sind bis zu einem sehr hohen Grade selbständig und haben selbständige Fabrikationsaufgaben zu erfüllen. An der Spitze jeder Abteilung steht ein ‚Betriebsleiter', in kaufmännischen Abteilungen ein Abteilungsvorstand. Die Arbeitsaufgabe ist räumlich und sachlich klar abgesteckt." Fritz Wegeleben, a. a. O. Seite 52.

Die deutsche Gewerbezählung weist in der Gruppe VII (Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau) 50 Gewerbearten und etwa 2200 Benennungen für Spezialfabriken auf. Vermutlich liegt die wirkliche Zahl der Spezialfabriken näher an 2000 als an 50.

Als zweites Beispiel mag die **Schuhfabrikation** dienen.

Im Jahre 1905 waren in *U.S.A.* unter 1316 Schuhfabriken 748 (56,76%) spezialisiert (... manufactured one kind of product exclusively), und zwar teilen sich diese wie folgt:

Männerstiefel und -schuhe	198	Fabriken
Knaben- und Jungenstiefel und -schuhe	29	„
Frauenstiefel und -schuhe	171	„
Mädchen- und Kinderstiefel und -schuhe	120	„
Männer-, Knaben- und Jungenhausschuhe	11	„
Frauen-, Mädchen- und Kinderhausschuhe	92	„
Andere Arten	68	„
Kundenarbeit auf Bestellung	59	„

Nach Cens. of Man. 1905. Bull. 72. F. Behr, Die volksw. Bedeutung der technischen Entwicklung in der Schuhindustrie [1909], 33.

Aber damit nicht genug! Die Spezialisation schreitet weiter vor und schafft Spezialbetriebe für alle Schuhteile, die dann in den eigentlichen Schuhfabriken nur „montiert" zu werden brauchen. So gibt es in demselben Wunderlande (nach demselben Gewährsmann):

Fabriken für Leisten,
„ „ Ausputzpräparate,
„ „ die Ränder der rahmengenähten Schuhe,
„ „ Steifklappen,
„ „ Absätze,
„ „ Gelenkstücke,
„ „ zugeschnittene Schaftteile,
„ „ Futterstreifen (Bordüren),
„ „ Zwickstifte (Tacks),
„ „ Kunstleder,
„ „ Pflockholz,
„ „ besonders starke Garne für Sohlennähmaschinen.

Ein Teil der in diesen Betrieben erzeugten Gegenstände wurde früher vom Schuster selbst hergestellt, ein anderer Teil ihm auch früher schon geliefert.

In den beiden besprochenen Fällen handelt es sich um die Differenzierung früher komplexer Produktionsvorgänge: Aufteilung eines Betriebes in mehrere oder viele. Es mag aber noch bemerkt werden, daß ein wichtiger Fall die Entstehung eines neuen Betriebes infolge irgendeiner neuen Erfindung oder der Veränderung des Verfahrens ist. Wir wissen, wie die

Technik jeden Tag neue Aufgaben stellt: so bietet sich auch jeden Tag die Gelegenheit zur Errichtung eines neuen Spezialbetriebes.

Ein drittes Beispiel kann die **Walzwerkindustrie** abgeben. Hier hören wir noch aus dem Jahre 1903 in *Deutschland* Klagen über die Komplexität des Walzprozesses:

Ein grober Fehler des heutigen Systems der Walzwerke ist es, „daß eine ganze Reihe von Gesellschaften in ihren räumlich zumeist nahe liegenden Betrieben jede für sich ein mehr oder minder gleichartig ausgedehntes Walzprogramm selbständig zur Abwalzung bringt. Wenn dagegen unter der Verteilung der aufkommenden Arbeit der Betrieb derartig geführt wird, daß die einzelnen Walzenstraßen nur eine bestimmte, möglichst gleichartige Arbeit erledigen, dann läßt sich unter Vermeidung des zurzeit erforderlichen häufigen Walzenwechsels eine weitgehende Ökonomie durch erhöhte Leistung in der Arbeitsschicht herbeiführen." Aus dem Geschäftsbericht der Oberschlesischen Eisen-Industrie A. G. Gleiwitz für 1903.

Heute darf die Spezialisation der einzelnen Walzwerke schon als Regel angenommen werden. Welche Kohlenersparnis dadurch erzielt wird, lehren folgende Ziffern: Die *American* Steel Hoop Company teilte ihre 85—90 verschiedenen Modelle auf, so daß jeder Betrieb auf eine Gruppe von Produkten beschränkt wurde, und sparte 1—1½ Dollar auf die Tonne bloß durch Verminderung des häufigen Walzenwechsels. Bei Jenks, Trust Problem [1911], 37.

C. Die Kombination

I. Allgemeine Züge der Entwicklung

Die Kombination, worunter wir die Vereinigung mehrerer früher selbständiger (oder anderwärts selbständiger) Betriebe verschiedenen Inhalts zu einem Betriebe verstanden, ist ebenfalls eine für die hochkapitalistische Epoche, namentlich für das letzte Menschenalter bedeutsame Erscheinung, die der Spezialisation zur Seite geht und diese in gewissem Sinne ergänzt.

Ein kombinierter Betrieb ist nicht nur ein Betrieb mit komplexem Inhalt, obwohl er auch ein solcher ist. Betriebe, in denen mehrere Funktionen ausgeübt und mehrere Werke ausgeführt werden — und solche nennen wir komplexe —, sind eine uralte Erscheinung. Ja, man kann sagen: je weiter in der Vergangenheit wir zurückgehen, auf desto mehr komplexe Betriebe stoßen wir. Die ganze Entwicklung, die wir Berufsspezialisation oder „Arbeitsteilung" zwischen Betrieben nennen, nimmt ja ihren Ausgangspunkt von der Komplexität der Betriebe. Was wir dagegen heute als Kombination bezeichnen, wenn wir den Vorgang im Auge haben, als kombinierte Betriebe, wenn wir an das Ergebnis denken, ist doch eine dem inneren Wesen nach neue Erscheinung.

Wenn man will, ist es die Rückbildung der Betriebe zur Komplexität. Aber zur Komplexität auf einer höheren Stufe. Der Vorgang vollzieht sich heute unter durchaus rationalem Gesichtspunkte, als das bewußte Werk kapitalistischer Interessen. Und vor allem: er vollzieht sich oder besser: die Kombination wird vorgenommen. Dabei mag äußerlich häufig dasselbe herauskommen, was früher, ehe die Spezialisation eingesetzt hatte, vorhanden gewesen war. Einst vereinigte der Verfertiger der Schuhe die Funktion des Verkaufs in einem Betriebe, dann entstand ein selbständiger Schuhwarenhandel und heute verkauft die Schuhfabrik wieder in eigenen Verkaufsstätten; einst vereinigte das Eisenwerk alle Stufenprozesse in einem Betriebe, dann differenzierte es sich in Grube, Hochofen, Stahlwerk und heute sind diese Spezialbetriebe wieder in einem „kombinierten" Werke vereinigt. Rückkehr zur Komplexität, gewiß; und doch eine ganz neue Sache.

Man ist fast verführt, hier an die Hegelsche Trichotomie zu denken und von Thesis, Antithesis und Synthesis zu sprechen. Aber Spielereien mit derartigen Begriffsschematen sind gefährlich. Wir werden sie deshalb auch lieber vermeiden. Was das Wichtigste ist, ist dieses: daß wir das grundsätzlich Neue der Kombination im Zeitalter des Hochkapitalismus und ihren Wesensunterschied von der früheren Komplexität der Betriebe erkennen, was uns durch die Gegenüberstellung der beiden Erscheinungsformen erleichtert wird.

Ich teile die Darstellung wiederum ein unter dem Gesichtspunkte, unter dem ich auch die Spezialisation betrachtet hatte, und unterscheide also dieses Mal Funktionenvereinigung und Werkvereinigung.

II. Die Funktionenvereinigung

1. Produktion und Handel

Die bei weitem wichtigste Kombination — wichtig wegen ihrer Einwirkung auf die Grundverfassung des Wirtschaftslebens — ist diejenige, die Handels- und Produktionsfunktionen in einem Betriebe vereinigt.

Als eine Art Vorstufe zu der völligen Kombination von Handel und Produktion erscheint und ist in diesem Zusammenhange mit zu erledigen derjenige Vorgang, den man die Einschränkung der Handelsfunktion nennen kann und der sich äußert in der Ausschaltung einzelner Glieder in der Kette einer mehrgliedrigen Handelsorganisation.

Diese Ausschaltungstendenz macht sich besonders fühlbar im Einfuhr- und Ausfuhrhandel (besser und vertrauter

klingen hier die Fremdwörter: Import- und Exporthandel), weil hier die Zahl der Vermittler im Laufe der Entwicklung besonders groß gegeworden war. Schär hat in einer sehr lustigen Tabelle (auf Seite 177 seines öfters genannten Werkes) die Glieder aufgezählt, die die Kette des Außenhandels aufweist, und hat gleichzeitig im Bilde die verschiedenen Möglichkeiten der Ausschaltung schematisch dargestellt. Danach unterscheiden wir beim vollentwickelten Überseehandel neun verschiedene Stellen, die die Ware durchläuft, oder, wenn wir Produzent und Konsument abziehen: sieben verschiedene Händlertypen, die sich um den Umsatz der Ware bemühen. Das sind: 1. der Einkäufer, 2. der Großeinkäufer, 3. der Exporteur, 4. der Importeur, 5. der Großhändler im Importhafen, 6. der Großhändler im Inland, 7. der Detailhändler.

Von diesen Händlertypen können nun theoretisch beliebige und beliebig viele ausgeschaltet werden. Es gilt (nach Schär) dabei folgendes: Jedes nachfolgende Glied hat eine Möglichkeit mehr für den Einkauf und eine Möglichkeit weniger zum Verkauf als das vorhergehende Glied. Dabei ist nicht zu übersehen, daß die Initiative zur Ausschaltung sowohl des Einkaufs als des Verkaufs von jedem Zwischengliede ausgehen kann; jedes Zwischenglied spielt also bei diesem Prozeß der Ein- und Ausschaltung eine aktive und eine passive Rolle; passiv wird sie in der Regel dann werden, wenn ein vorhergehendes oder nachfolgendes Glied es für vorteilhaft erachtet, auf dessen Dienste zu verzichten bzw. diese sich selbst anzugliedern.

In der Wirklichkeit sind auch alle möglichen Fälle der Ausschaltung eingetroffen. Vor allem aber sind es zwei Glieder, die sich als besonders schwach (oder unnütz) erwiesen haben und die deshalb in der Regel am frühesten (und häufigsten) ausgeschaltet sind. Das ist im Importhandel der von Schär als Großhändler im Inlande bezeichnete Betrieb, das, was der Importeur im europäischen Seehafen „die zweite Hand" oder „das oberländische Haus" nennt. Das waren die in den großen Binnenstädten ansässigen Großhandelsfirmen vom Schlage der T. O. Schröter-Handlung in Breslau.

Während im Exporthandel am leichtesten entbehrt werden konnte der Exportspezialist einer Branche: Stahlwaren, Textilwaren, Spielwaren eines Bezirks: der englische „Merchant" alten Stils.

Vgl. für die Beurteilung des früheren Zustandes, von dem die Entwicklung ihren Ausgangspunkt genommen hat, die Ausführungen im vierunddreißigsten Kapitel des zweiten Bandes unter III.

Besonders häufige Fälle der Neugestaltung sind diese:

(1.) Der Detaillist schickt seine Einkäufer ins Produktionsland: Einkauf der amerikanischen Warenhäuser bei europäischen Fabrikanten.

(2.) Der Fabrikant setzt seine Erzeugnisse direkt (durch Reisende usw.) an den Detaillisten ab: das ist der für Südamerika häufig festgestellte Fall (siehe unten).

(3.) Der Exportgrossist schaltet alle übrigen Glieder aus, indem er direkt vom Fabrikanten kauft und durch seine überseeischen Verkaufsorganisationen (Faktoreien, Kleinverkaufstellen, Warenhaus) direkt an die Konsumenten verkauft.

Was für den auswärtigen Handel gilt, gilt mit entsprechenden Änderungen auch für den Binnenhandel: hier findet in wachsendem Umfange ein direkter Verkehr statt zwischen Produzent und Produzent oder Produzent und Detaillist, bis schließlich auch dieser ausgeschaltet wird und damit die Handelsfunktion überhaupt. Damit ist dann eine neue Staffel in der Umbildung der Wirtschaftsverfassung erreicht, der wir unser besonderes Augenmerk zuwenden müssen. Einige Ziffern seien vorher nur noch angeführt, die das bisher Gesagte verdeutlichen sollen.

Bis zu welchem Grade die Ausschaltung fortgeschritten ist, wissen wir ziemlich genau für den *Exporthandel nach Südamerika*, auf den sich merkwürdig viele Umfragen beziehen. Drei solcher Umfragen sind in Europa veranstaltet worden. Das Ergebnis der einen, die halbamtliches Gepräge trug, teilt J. H i r s c h mit. Danach exportierten von 500 deutschen Firmen im Jahre 1906:

direkt	290
indirekt	150
gemischt	60

Nach einer privaten Umfrage bei 397 an der Ausfuhr nach Südamerika beteiligten Firmen, von der S c h ä r berichtet, war das Verhältnis folgendes:

53 unterhielten Bureaus in Südamerika, ließen durch eigene Reisende Gebiete bearbeiten und bedienten sich zur Einziehung von Forderungen und Erledigung der laufenden Geschäfte eines Agenten;

220 wollten mit Exporteuren nichts mehr zu tun haben und wünschten sich mit überseeischen Importeuren direkt in Verbindung zu setzen;

124 Industriefirmen beabsichtigten, sich auch weiter der Vermittlung von Exporthäusern zu bedienen.

Noch genauere Auskunft gewährt uns eine auf Deutschland und die Schweiz bezügliche Untersuchung, die ein Dr. Voß, Handelssachverständiger bei einer Gesandtschaft, angestellt hat. Sie ergab, daß von hundert Fabrikanten, die mit Südamerika handelten, pflegten oder erstrebten:

	direkten Export	Vermittlung durch Exporteure	direkten oder indirekten Export
in der schweren Eisenindustrie und im Maschinenbau	53	33	14
Kleineisenindustrie	46	41	13
chemische Industrie	42	48	10
Textilindustrie	73	16	11
Papierindustrie	62	22	16
Genußmittelindustrie	63	29	8
Instrumentenindustrie	74	5	21
Industrie der Steine und Erden .	43	43	14
Holzwaren-, Leder-, Gummi- und Bürstenwarenindustrie	55	40	5

Bericht des Dr. Voß in N. Zürch. Zeitung vom 1. April 1912, bei J. Schär, a. a. O. Seite 212.

Endlich sei noch das Ergebnis der Rundfrage eines *amerikanischen* Exportblattes verzeichnet, wonach es im Jahre 1914 rund 600 direkt exportierende Fabrikanten gab, von denen über die Hälfte ein Kapital von mehr als 100 000 Dollar hatten.

Die völlige Ausschaltung der Handelsfunktion tritt namentlich in folgenden Fällen in die Erscheinung:

(1.) Häufig übernehmen die Kartelle den Absatz selbst, indem sie etwa eine Tochtergesellschaft gründen, der die Verkaufstätigkeit zugewiesen wird. So wird der Absatz des Petroleums durch Standard Oil, der Absatz von Kohle und Eisen in Deutschland durch deren Syndikate besorgt. Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat versorgte die Großabnehmer bis 600 Tonnen, also besonders die Fabriken, selbst, wodurch die Mehrzahl der bisherigen Kohlenhändler überflüssig wurde.

Nicht immer schaltet das Kartell den Händler völlig aus. Häufig läßt es ihn bestehen, bringt ihn aber von sich in Abhängigkeit, indem es ihn gleichzeitig entmannt (das heißt ihn durch Festsetzung von Höchst- und Mindestpreisen, durch Beschränkung seiner Tätigkeit auf den Dienst am Kartell u. ä. seine eigentlichen Händlerfunktionen unterbindet und ihn schließlich in Agenten mit fester Provision verwandelt). Es gibt auch Fälle, in denen sich Kartelle mit Handelsfirmen vereinigen und sogenannte „Werksfirmen" gründen: August Thyssen!

Für Einzelheiten, die die Stellung der Kartelle zu den Händlern betreffen, verweise ich noch auf einige Quellenstellen:

Deutschland: Kohle: kontradiktorische Verhandlungen usw. 1, 228 ff., 285 ff.; Eisen und Stahl: ebenda 3, 786 ff.; Spiritus: ebenda 5, 664 ff., 708 ff.; Tapetenindustrie: ebenda Heft 11 Seite 265 ff.

Vereinigte Staaten: Standard Oil: Report ... on the Petroleum Industry, 328 ff.

(2.) Die Produzenten detaillieren. Das geschieht mit Vorliebe bei sehr hochwertigen Waren: Automobilen, Klavieren, oder bei Typenartikeln, als da sind: Fahrräder, Nähmaschinen, Schreibmaschinen, Phonographen, Schuhe, Handschuhe, Hüte, Waffen u. a.

Der Absatz an die letzten Konsumenten geschieht

a) durch Annoncen: man sehe namentlich die Wochenblätter daraufhin durch, oder Versand von Katalogen: die Manufacture française d'armes et de cycles de St. Étienne versendet jährlich einen illustrierten Katalog von 1000 Seiten in 500 000 Exemplaren und gibt eine Zeitschrift „Le Chasseur Français" in 100 000 Exemplaren heraus;

b) durch Aussendung von Detailreisenden, Einrichtung von Agenturen: Ford hat 6000 „Agenturen", wie er in seiner Autobiographie selbst berichtet (S. 277);

c) durch offene Verkaufsstellen, sogenannte „Filialen".

Das sind entweder Auslandsfilialen. Die älteste Firma, die sich dieser Organisation bediente, soll die Singer-Nähmaschinengesellschaft gewesen sein, die vor dem Kriege allein in Deutschland eine Fabrik, viele Großniederlagen und 300 kleinere Verkaufsstellen hatte. Ihrem Beispiele sind namentlich viele amerikanische Geschäfte gefolgt, deren Läden wir in den Straßen unserer Großstädte auf Schritt und Tritt begegnen: National Cash Register Co.! Aber umgekehrt geht auch Europa in fremden Ländern hausieren. So hatten neun deutsche Aktiengesellschaften der chemischen, elektrischen, Maschinen- u. a. Industrien 33 Auslandsfilialen mit 141 Agenturen. Oder es sind Inlandsfilialen, die für zahlreiche Artikel immer häufiger werden.

Zwittergebilde sind die oben (Seite 751f.) erwähnten Verkaufsgesellschaften, die von Fabrikanten finanziert werden.

3. Die Detaillisten produzieren: Möbelausstattungsgeschäfte, Wäscheausstattungsgeschäfte fangen an, die feilgebotenen Waren in eigenen Werkstätten oder durch Hausindustrielle herstellen zu lassen. Aber auch Warenhäuser produzieren selbst. So bezieht Whiteley seine Früchte und Molkereierzeugnisse von eigenen Farmen usw.

Ein interessanter Fall ist die Organisation des Hauses Felix Potin in Paris. Potin, gegründet 1845, ist das größte Lebensmittelgeschäft *Frankreichs*. Es hat sechs große Verkaufsmagazine in Paris und Umgegend, daneben beliefert es zahlreiche Detaillisten in der Provinz, Schiffahrtsgesellschaften usw. Dieses Verkaufsgeschäft erzeugt nun die meisten seiner Waren selbst.

Zu diesem Behufe besitzt es sechs Gruppen von Produktionsbetrieben:

1. in Vilette Fabriken zur Erzeugung von Schokolade, Konfekt, Patis-

serien und Biskuiten, eine Kaffeerösterei, eine Wurstfabrik, eine Konservenfabrik, eine Mostrichfabrik;

2. in Pantin eine Destillation für Alkohol, eine Likörfabrik, eine Parfümerie-, eine Seifenfabrik;

3. in Epernay eine Champagnerfabrik mit Kellereien;

4. in Libourne (Gironde) einen Lagerkeller für Bordeauxweine;

5. in Jarnas (Charente) ein Kognaklager;

6. in Miramont (Lot et Garonne) eine Pflaumendörranstalt, eine Gemüsekonservenfabrik.

Diese Fabriken beschäftigen 4000 Personen ständig, in der Saison erheblich mehr.

Außerdem besitzt die Firma bei Tunis fünf Landgüter mit einer Fläche von 28 000 ha, wo Zerealien, Wein und Oliven angebaut werden.

Siehe die Beschreibung bei P. Passama, L'intégration du travail (1910), 133/134.

Auch die in der letzten Zeit vor dem Kriege in Frankreich gegründeten „Sociétés d'alimentation et d'approvisionnement", wie „L'Epargne" in Toulouse, „La Nancienne d'Alimentation" in Nancy, „L'Alimentation Générale" in Bordeaux u. a., die einen Umsatz bis 20 Mill. Franken und bis 200 Filialen jede hatten, ruhen auf einer ähnlichen Organisation. (Vgl. Passama, a. a. O.)

Ganz gleiche Verhältnisse finden wir in den *Vereinigten Staaten*: Sears Roebuck & Co., das größte Versandhaus Amerikas, „kontrollieren" verschiedene Industriebetriebe und besitzen selbst 15 Fabriken, in denen fast alle von ihnen verkauften Waren hergestellt werden. Siehe Lincoln, a. a. O. Seite 615. Marshall Field & Co., das größte Warenhaus der Vereinigten Staaten, hat 3 Fabriken im Ausland, 14 Textilfabriken und beschäftigt in seinen Produktionsbetrieben 4000—6000 Personen. Nach dem von der Firma selbst herausgegebenen Handbuch: J. Hirsch, Wunder, 159.

Und in *Deutschland:*

Nach der Gewerbezählung beschäftigten im Jahre 1907 1902 Warenhandelsbetriebe 31 114 Hausindustrielle.

Stat. d. D. R. Band 220/221, Seite 182*.

Über die Wirksamkeit der Konsumvereine, die sich in ähnlicher Richtung bewegt, ist hier, wo nur die Entwicklung des Kapitalismus zur Darstellung gelangt, noch nicht zu sprechen (siehe das 58. Kapitel).

Versuchen wir diese wichtige Erscheinung der teilweisen oder völligen Ausschaltung der Handelsfunktion zu würdigen, so werden wir zunächst nach den treibenden Kräften fragen müssen, die auf sie hindrängen. Da finden wir:

(1.) das Bestreben der Kartelle, ihre Herrschaft zu sichern;

(2.) das Bestreben der verschiedenen, an der Warenbeschaffung beteiligten Stellen, durch Ausschaltung der Profite, die an anderen Stellen gemacht werden, ihre eigenen Profite zu erhöhen oder eine Verbilligung der Waren herbeizuführen.

Um welche ungeheueren Beträge es sich handelt, um die der Umsatz der Waren deren Preis verteuert, ist erstaunlich. Nun bleibt natürlich ein Teil (oft ein recht erheblicher Teil!) der Umsatzkosten bestehen, auch wenn die Händler zum Teil oder ganz ausgeschaltet werden. Ein anderer Teil kann aber zweifellos durch eine solche Ausschaltung erspart werden. Einige Ziffern mögen das Gesagte verdeutlichen. J. Hirsch schätzt die Verteuerung durch den Umsatz in *Deutschland* bei Lebensmitteln des täglichen Verbrauchs auf 20—30%, bei Zigarren auf 50—60%, bei Zigaretten auf 80—100%, bei Schuhwaren auf 70—100%.

Eine Enquete des Jahres 1912 ergab für die *Vereinigten Staaten*, daß von 146 Mill. Dollar, die Neuyork für Eier, Milch, Kartoffeln, Zwiebeln ausgab, nur 50 Mill. Dollar diejenigen erreichten, die die Urprodukte geerntet hatten.

Nach anderen Untersuchungen bezifferte sich in demselben Lande die Verteuerung einzelner Waren durch den Umsatz auf folgende Beträge:

Ein Dutzend Orangen kostet dem Konsumenten 75 Cents, der Groß- und Detailhandel erhält davon 26,5 Cents.

Bei 1 Dollar Corn Flakes (Weizenflocken) betrugen:

die	Produktionskosten	36,6%
„	Verteilungskosten	63,4%

Und zwar entfielen:

auf den	Großhandel	Kosten	7,0%
„ „	„	Profit	1,0%
„ „	Detailhandel	Kosten	13,3%
„ „	„	Profit	6,0%

Für ein Paar Schuhe im Werte von 10 Dollar erhält

der	Fabrikant	7,17 Dollar
„	Detaillist	2,83 „

Davon waren

Kosten	2,50 „
Profit	0,33 „

The Nations Business, June 1922, bei Lincoln, 624.

Daß diese Bestrebungen nach Ausschaltung der Handelsfunktion Erfolg haben konnten, dazu mußte natürlich eine Reihe von Bedingungen erfüllt werden. Diese Bedingungen lagen:

(1.) auf der Seite der Produktion: die Industrien wurden kapitalkräftiger, ballten sich zu größeren Betrieben und Verbänden zusammen, vollzogen in immer weiterem Umfange die Werkvereinigung (siehe unten Seite 809 ff.);

(2.) auf der Seite des Handels (wo dieser nur teilweise ausgeschaltet wurde): auch er ist an einzelnen Stellen kapitalkräftiger geworden, hat sich zu Großbetrieben ausgeweitet (Warenhäuser!) usw.;

(3.) auf der Seite der Marktverhältnisse: alles, was wir über die Erhellung des Marktes in Erfahrung gebracht haben, hat dahin gewirkt, die Ausschaltung einiger und schließlich aller Händler zu erleichtern.

Bedenken wir, daß solcherart Bedingungen erfüllt sein mußten, um die Funktionenvereinigung zu ermöglichen, so wird auch alsobald verständlich, daß die Ausschaltungstendenz ihre Grenzen hat. Sie ist keineswegs allgemein. Sowohl der Absatz bestimmter Artikel als auch der Einkauf und Verkauf in bestimmten Gebieten erfolgt nach wie vor durch die Vermittlung eines oder mehrerer Händler. Die Bedingungen liegen eben für jeden Fall verschieden und es hängt von dem Takt des einzelnen Händlers oder Produzenten ab, wie weit er zweckmäßig Zwischenglieder ausschalten kann. „Die Lehre vom direkten Einkauf und Verkauf gehört zu den schwierigsten Problemen des Handelsbetriebes. Es gibt hierfür keinen allgemein gültigen Betriebsgrundsatz, es muß in jedem einzelnen Falle untersucht werden, ob die Inanspruchnahme eines Zwischengliedes oder dessen Ausschaltung zweckmäßiger ist." (Schär.)

Aber wie begrenzt auch immer die Ausschaltungstendenz sein mag, genug: sie ist da und nimmt, trotzdem auch Gegentendenzen vorhanden sind, zweifellos zu. Sie bildet deshalb einen bemerkenswerten Zug im Gepräge der hochkapitalistischen Wirtschaft und die Frage drängt sich uns auf, welche Bedeutung dieser Funktionenvereinigung beizumessen ist. Diese Bedeutung werden wir nun vor allem darin zu erblicken haben, daß die geschilderten Vorgänge Anteil haben an demjenigen wichtigen Prozesse, den ich die Entkommerzialisierung des Wirtschaftslebens genannt habe.

Aber ehe wir die Bedeutung unserer Ausschaltungstendenz für diesen Prozeß bestimmen können, müssen wir noch etwas genauer umschreiben, was wir unter Entkommerzialisierung verstehen wollen. Offenbar nämlich werden mit dem Worte zwei sehr verschiedene Vorgänge bezeichnet: einerseits nämlich die Beseitigung der berufsmäßigen Händler oder die Verringerung ihrer Zahl, die Ausschaltung also der Händlerfunktion: die Enthändlerung; anderseits die Beseitigung der Handelsfunktion selbst: die Enthandelung. In der oben dargestellten Ausschaltungstendenz sind nun offenbar diese beiden Vorgänge enthalten, und je nachdem der eine oder der andere vorliegt, ist auch ihre Bedeutung für die Gestaltung des Wirtschaftslebens verschieden. Folgende Fälle sind zu unterscheiden:

(1.) Die Zahl der berufsmäßigen Händler wird verringert oder diese werden ganz beseitigt. Dieser Vorgang bietet als solcher nur insofern Interesse, als er uns die Konzentration des Kapitals und die Rationalisierung der Betriebsführung bestätigt.

Tritt diese Beseitigung der selbständigen Händlerschaft ein, so sind zwei Fälle möglich:

(2.) Die Handelsfunktion bleibt bestehen und wird ausgeübt entweder von einem noch übriggelassenen Händler, etwa dem obenerwähnten Exportgrossisten, oder aber — und das ist ein sehr häufiger Fall — von dem Produzenten, der seine Waren jetzt selber vertreibt. Gewiß ist die Handelsfunktion nicht ausgeschaltet worden, als etwa die A. E. G. Verkaufsstellen einrichtete, oder etwa bei den mit allen Mitteln der Reklame arbeitenden 6000 Agenten Fords.

Die Bedeutung der Ausschaltung kann hier geradezu in der Steigerung liegen, die der Händlergeist in der Wirtschaft erfährt: wenn vielleicht ein sehr betriebsamer jüdischer Produzent seine Erzeugnisse in Eigenvertrieb nimmt, die vorher ein im traditionalistischen Schlendrian verharrender Großhändler abgesetzt hatte.

Der andere Fall ist der, daß

(3.) die Handelsfunktion verschwindet. Das geschieht

a) bei aller genossenschaftlichen Organisation des Konsums, über die später zu handeln ist;

b) bei allen Fusionen und Verbänden früher selbständiger Unternehmungen;

c) bei aller Kartellbildung.

Bei dieser ist es sogar möglich, daß der selbständige Händler förmlich bestehen bleibt und die Handelsfunktion doch verschwindet, wie in den oben angeführten Fällen. Aus diesen Händlern und Handelsorganisationen, die im Bannkreise eines Kartells ihre Tätigkeit ausüben, ist eben der Geist des Handels entwichen. Das deutsche Kohlensyndikat und der Stahlwerksverband hatten die Börsennotierungen in Essen und Düsseldorf zu einem reinen Spiel gemacht. „So besteht die Essener Kohlenbörse lediglich in einer Mappe mit Kohlennotierungen, die jedesmal vom Kohlensyndikatsgebäude zum Essener Saalbau getragen wird, während die ganze sogenannte Düsseldorfer Produktenbörse in einem — Schreibebriefe besteht, den ein Industrieller regelmäßig dem Vorstand der Düsseldorfer Börse zugehen läßt.“ (Berliner Tageblatt vom 19. Februar 1907.)

Und hier nun liegt die weittragende und tiefgreifende Bedeutung, die die Ausschaltungstendenz hat. Hier ändert sich etwas am Wesen des Kapitalismus. Dieser hat in seiner Hochepoche den Händlergeist zur höchsten Blüte gebracht. Die stete Auskundschaftung der besten Absatzgelegenheit, die schnelle Anpassung an täglich wechselnde Lagen,

die suggestive Konkurrenz um die Kundschaft: alles dieses sind Züge, die im Bilde des Hochkapitalismus nicht fehlen können. Sein System der Wirtschaftsgestaltung war das bewegliche. Mit ihm steht er und mit ihm fällt er. Ein bureaukratisierter Kapitalismus, wie er übrig bleibt, wenn die Handelsfunktion ausgeschaltet ist, ist Spätkapitalismus. Und wir stehen hier wieder an einem Punkte, an dem wir den Hochkapitalismus aus sich heraus Tendenzen treiben sehen, die ihn zu überwinden berufen sind. Man darf nicht denken, daß die Ausschaltung der Handelsfunktion etwa die Ursache der Bureaukratisierung des Kapitalismus ist: sie ist nur deren Ausdruck. Denn sie kann ja nur erfolgreich vorgenommen werden, wenn die Verhältnisse schon so stabilisiert sind, daß Einkauf und Verkauf ohne besondere Händlertätigkeit ausgeführt werden können. Dann aber ist offenbar das „starre System" schon zur Anwendung gelangt, wie es dem Spätkapitalismus entspricht.

Von viel geringerer Bedeutung als der bisher besprochene Fall der Funktionenvereinigung: Produktion und Handel, sind die übrigen Fälle, die ich deshalb nur kurz unter Anführung einiger typischer Beispiele aufzählen werde.

2. *Produktion und Transport*

Produktion → Transport: Kontrolle der *amerikanischen* Eisenbahnen durch die großen Industrieverbände: Die Steel Corporation hat eigene Eisenbahnen. Der Beef Trust ist dank seiner Kühlwagen, die er besitzt oder die ihm die Eisenbahngesellschaft zu alleinigem Gebrauch vermietet, der einzige Fleischer, dem die Züchter des Westens ihr Vieh verkaufen können. Um diese Kühlwagen auszunutzen, hat er erst den Transport, dann den Handel anderer Waren aufgenommen: Eier, Geflügel, Gemüse. Standard Oil verdankt seinen Erfolg größtenteils dem Besitze der Pipe lines, Transportmittel zur billigeren Beförderung des Petroleums. Diese Röhrenleitungen laufen unter den Bahnen her, die die Anlage keinem Konkurrenten gestatten. Henry Ford besitzt ein Eisenbahnnetz, um seine Hölzer, Erze und Kohlen heranzuschaffen usw.

Ein anderes wichtiges Beispiel für die Angliederung von Eisenbahnen durch Produktionsunternehmungen ist die elektrische Industrie, die Klein- und Straßenbahnen „kontrolliert" oder selbst betreibt. Der Grund ist hier natürlich ein ganz anderer als in den obenerwähnten Fällen amerikanischer Trusts. Während diese auf die Eisenbahnen übergreifen, um deren Tarifpolitik zu beherrschen, liebäugelt die elektrische Industrie mit Transportunternehmungen, um an sie ihre Erzeugnisse abzusetzen.

Ebenso haben große Produktionsunternehmungen eigene Schiffe in Betrieb gesetzt: die Steel Corporation und andere Konzerne sowie wiederum Ford in Amerika: dieser unterhält sowohl eine Binnen- wie eine Ozeanflotte. Die Ozeanflotte Fords hat erst den Verkehr mit den ameri-

kanischen Seestädten unterhalten, ist dann aber auch zum Transport der Fordschen Erzeugnisse nach überseeischen Plätzen verwandt worden. In dem Bestreben, den Export für seine Erzeugnisse unter Ausschaltung von Zwischenstellen selbständig zu organisieren, hat Ford auch größere Schiffswerften erworben. Siehe die Einzelheiten bei Emil Hornermeier, a. a. O. Seite 72/73. Auch in *Europa* begegnen wir Produktionsunternehmungen, die eigene Seeschiffe laufen lassen, wie es die Firma Krupp vor dem Kriege tat.

Transport → Produktion: die *amerikanischen* Eisenbahnen vereinigen sich mit industriellen Etablissements, namentlich mit Kohlenbergwerken und Stahlwerken: nach den Annual Statistics of Railways, Interstate Commerce Commission 1919, pag. 75, hatten die amerikanischen Eisenbahnen für 681 561 341 $ Anlagen in „other investments". Vgl. Cens. Mon. III, 135, und für die frühere Zeit E. Picard, a. a. O. Seite 140 ff.

Auch in Europa haben sich die Eisenbahnen in manchen Ländern Produktionsunternehmungen angegliedert, abgesehen davon, daß sie überall die Reparaturen in eigenen Werkstätten ausführen lassen. So haben die *englischen* Eisenbahngesellschaften Lokomotivfabriken, Waggonfabriken, Lichtzentralen, Wasserwerke, Billettdruckereien, Fabriken künstlicher Gliedmaßen für ihre verunglückten Arbeiter usw. Eine — die London and Nordwestern Co. — erzeugt ihre Schienen und ihren Stahl selbst. In *Frankreich* und *Italien* treiben die Eisenbahnen wenig Materialproduktion, errichten aber Hotels — die Terminus-Hôtels. Die französische Paris-Lyon-Marseille besitzt Hotels in Paris, Lyon, Marseille, Briançon, die Orléans besitzt 2 Kurhotels. Die *österreichische* Südbahn hat den Semmering usw. Siehe namentlich Passama, a. a. O.

In der Fischerei ist die Vereinigung von Transport mit Produktion (und Handel) sehr bedeutsam: die *deutsche* Dampfer-Hochseefischerei-Gesellschaft „Nordsee", Nordenham, besitzt an Landanlagen: Netzmacherei, Maschinenhalle, Reparaturwerkstatt, Zimmerei, Schmiede, Kupferschmiede, Klempnerei, Eishäuser, die 7—8000 t aufnehmen können, Eisfabrik, 6 große Versandhallen für die Lagerung, die Verarbeitung und den Versand von Fischen, umfangreiche Anlagen für das Räuchern, Marinieren, Braten der Fische; ferner (1913) Verkaufsläden in 15 Städten, in einigen Städten Einkaufsfilialen. In andern Ländern, wie *England* und *Holland*, ist diese Entwicklung noch weiter fortgeschritten. Siehe z. B. die Beschreibung der Firma George F. Sleight, Grimsby, in The Fisherman's Nautical Almanach. 1920.

Transportunternehmungen legen Häfen an: zuweilen Land- und Seetransportunternehmungen im Verein. So verdankt der größte Fischereihafen Englands und der Erde, Grimsby, seine Entstehung der Manchester Sheffield and Lincoln Railway Co. (heute Great Central Railway Co.). Vgl. Lübbert, Großbrit. Hochseefischerei, in der Sammlung des Instituts für Meereskunde. 1912. Heft 5.

Schiffahrtsgesellschaften haben Werften, selbst Kohlenbergwerke (Norddeutscher Lloyd seit 1902).

Die Compagnie Générale des Omnibus in Paris hatte vor dem Kriege:

(1.) große Reparaturwerkstätten;

(2.) Werkstätten, worin sie a) ihre Wagen, b) ihre Geschirre, c) ihre Lampen und Laternen herstellte;

(3.) ein Landgut bei Paris, wo jährlich 3—600 kranke Pferde gepflegt wurden;

(4.) eine Fabrik zur Herstellung komprimierter Luft für ihre Luftdruck-Automobile;

(5.) Werkstätten zur Herstellung der Kleidungen und Uniformen sowie der Stiefel für ihr Personal.

3. Handel und Transport

Beispiel aus dem *Welthandel:* die United Fruit Co., die von Costa Rica die Bananen durch ihre Spezialdampfer und Spezialwaggons befördert und für diesen Staat einen Teil des Post- und Eisenbahnverkehrs mit übernimmt.

Beispiele aus dem *Binnenhandel:* die großen amerikanischen Trusts im Rohstoff- und Nahrungsmittelhandel, die für Transport, Konservierung und erste Verarbeitung sorgen;

die beiden Milchtrusts von Paris, die in Sammelwagen (Milchtankwagen) über 90% der Milch aus Entfernungen von 50—200 km herbeischaffen;

das 1904 begründete sogenannte Kohlenkontor: eine Vereinigung von Großunternehmungen der Rheinschiffahrt, die teils ihre eigenen Kohlenzechen haben, teils den Kohlenhandel betreiben und aufs engste mit dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat verbunden sind.

4. Produktion und Bankwesen

Hauptbeispiele: die öfters schon erwähnten Elektrobanken. Aber auch die Verquickung der amerikanischen Trusts gehört hierher. So ist die National City Bank in Neuyork die Schöpfung und das Finanzorgan des Standard Oil.

5. Handel und Bankwesen

Handel → Banken: Die großen Detailhandelshäuser betreiben Bankgeschäfte: als reine Depositenbanken, wie A. Wertheim in Berlin, oder im inneren Verkehr mit den Angestellten, wie das Bon Marché in Paris.

Banken → Handel: so haben namentlich in Ländern mit unentwickeltem Großhandel wie *Österreich* die Banken sich Warenhandelsgeschäfte angegliedert. Der Zuckerhandel z. B. ist dort fast völlig von den Banken aufgesogen.

Ferner können wir noch als einen besonderen Fall verzeichnen:

6. die Vollkombination

Diese liegt dort vor, wo alle Funktionen des kapitalistischen Prozesses in einem Betriebe vereinigt sind, also vor allem Produktion, Transport und Handel, aber auch das Kreditgeschäft.

Bekannte Beispiele dafür sind: die *amerikanischen* Trusts. So umfaßt die Steel Corporation 213 Fabriken und 41 Minen; sodann verfügt sie über

1000 Meilen Schienenbahnen und 122 Schiffe und hat 1904 eine Export Co. in Neuyork gegründet zu dem Zwecke, die Ausfuhr zu fördern. Außerdem betreibt sie natürlich den Fabrikhandel. Die National-City-Bank wird von ihr mit beherrscht.

In *Europa* war wohl die größte Kombination vor dem Kriege die Firma Fried. Krupp in Essen.

Das alles bezieht sich einstweilen nur auf die Funktionenvereinigung. Daß diese in zahlreichen Fällen, wie bei den zuletzt genannten Beispielen, die Werkvereinigung zur Voraussetzung hat, ist einleuchtend. Von dieser ist nunmehr zu handeln.

III. Die Werkvereinigung

1. Die Produktion

In allen kapitalistischen Ländern hat sich, zumal während des letzten Menschenalters, die Werkvereinigung auf dem Gebiete der Produktion, insonderheit natürlich der gewerblichen Produktion, in allen den Formen häufig vollzogen, die wir in dem theoretischen Überblick als mögliche Fälle der Kombination kennengelernt haben: als Angliederung ebensowohl wie als horizontale und vertikale Zusammengliederung. Auf allen Gebieten sind auf diese Weise in weitem Umfange „kombinierte Unternehmungen", „gemischte Werke" entstanden, nicht nur im Bereiche der Montanindustrie, wo sie nur am häufigsten vorkommen und die größte Beachtung gefunden haben.

Den besten Überblick über die Ergebnisse dieser Umbildung werden wir uns verschaffen, wenn wir sie für dasjenige Land, für das die einzig brauchbare Statistik vorliegt, die *Vereinigten Staaten von Amerika*, in ihrer Verbreitung und in ihren verschiedenen Formen ziffernmäßig uns vor Augen führen. Zweifellos ist der Grad der Werkvereinigung in Amerika der höchste, den ein Land bisher erreicht hat. Man wird aber die amerikanischen Zustände ohne weiteres als typische ansehen und sie unter entsprechender Verkleinerung des Maßstabes für alle übrigen Länder gelten lassen dürfen.

Die in den Ziffern des amerikanischen Zensus von 1919 — denn um diese handelt es sich — zutage tretenden Zustände sind im übrigen von denen der europäischen Länder erster Ordnung deshalb weniger weit entfernt, als vielleicht der Vorsprung Amerikas beträgt, weil sie für Amerika kein vollständiges Bild der Kombination geben. Sie stellen diese nämlich nur dar für die 5838 Konzerne oder Großunternehmungen, von denen oben schon die Rede war. Es kann aber als sicher angenommen werden, daß die Kombination auch bei zahlreichen Einzelwerken vorkommt.

Die amerikanischen Zahlen bieten außerdem den Vorteil dar, daß sie in einer vorzüglichen Bearbeitung vorliegen und deshalb in ihrem statistischen Werte genau nachgeprüft sind. Ich gebe also im folgenden an der Hand der Zensuszahlen (unter teilweisem Anschluß an die oben mitgeteilte Schematik des Bearbeiters) einen

Überblick über die Werkvereinigung in der amerikanischen Produktion.

(1.) Seit alters besteht eine Neigung, landwirtschaftliche und gewerbliche Betriebe zu vereinigen.

a) Zuckerfabriken und Landwirtschaft: mit Landwirtschaft kombiniert waren

	Rübenzuckerfabriken	Rohrzuckerfabriken
1909	11,5 %	—
1914	8,2 %	40,8 %
1919	9,1 %	46,8 %

b) Forstwirtschaft und Sägemühlen:

Nach dem Zensus von 1919 (der immer gemeint sein soll, wenn nichts Besonderes vermerkt wird) werden 70 % des in Sägemühlen verarbeiteten Holzes aus deren eigenen Wäldern von ihnen selbst geschlagen.

c) Forstwirtschaft und Holzschliff- bzw. Papierfabriken:

Von dem zur Verarbeitung kommenden Holze stammen aus Wäldern, die den Fabriken gehören:

bei den Holzstoffabriken	14,6 %
„ „ Holzstoff- und Papierfabriken . . .	22,3 %

(2.) Horizontale Kombination gewerblicher Betriebe:

Divergente Produkte:

a) „Joint products", das sind verschiedene Produkte aus demselben Rohstoff, erzeugten 427 „Konzerne", davon 114 in Lebens- und Genußmitteln; davon waren wiederum 101 der Erzeugung von Molkereiprodukten gewidmet, nämlich Butter und Käse und kondensierte Milch und Eiskreme und Oleomargarine usw.

Von diesen Betrieben kombinierten:

83	2 Molkereiprodukte
15	3 „
3	4 „

Der Bearbeiter des Zensus macht hierzu die treffende Bemerkung: Kapitalistische Expansion ist auf diesem Gebiete nur auf dem Wege der Kombination möglich, da für einen Artikel der Rohstoff (Milch), weil der Rayon zu groß werden würde, nicht beschaffbar wäre.

Von den 427 Konzernen der gedachten Art gehören ferner 106 der Textilindustrie an. Von diesen vereinigten 45 verschiedene Stoffe: Wirk- und Webwaren, Kammgarn und Streichgarn; 61 verschiedene Fabrikate aus denselben oder ähnlichen Stoffen: Männer- und Frauenkleidung; Kragen und Manschetten.

Als Grund der Kombination wird die Erleichterung des Absatzes angegeben: der Verkäufer nimmt mehrere Artikel auf die Tour.

Endlich gehören in diese Gruppe noch 58 Betriebe der Eisen- und Stahlindustrie.

b) Nebenprodukte: Hier sind alle Betriebe der chemischen Industrie aufgezählt.

c) Verschiedene Produkte mit gleichem Verfahren: Hierzu gehören 99 Konzerne der Lebensmittelindustrie, von denen

61 Konserven,
25 Mühlenfabrikate,
13 Backwaren

herstellen; ferner kombinierte Betriebe der Eisen- und Stahlindustrie, der chemischen Industrie, des Druckgewerbes: Akzidenz-, Bücher-, Zeitschriftendruckerei.

Konvergente Produkte:

a) Komplementäre Güter: jedes Produkt ist selbständig, ehe es seine Bestimmung erreicht. Es sind 157 Konzerne sehr verschiedenen Inhalts ermittelt. Die beliebtesten Vereinigungen sind folgende:

Farbe, Lack } Waggon,
Malz, Hefe } Bier,
Holz, Bleichstoffe } Papier,
Garn, Spulen } Gewebe,
Nähmaschinen, Nähtische und -kasten } fertige Nähmaschinen,
Parfüm, Lederwaren für den Flaschenverschluß, Flaschen } Parfümerien.
Ferner: Maschinenfabrik und Gießerei.

Endlich rechnet der Zensusbearbeiter hierher auch die Angleichung von Behälterfabriken an zahlreiche Hauptfabriken.

b) Hilfsprodukte: die Produkte sind nicht selbständig vor Vollendung des fertigen Erzeugnisses. Es gab hier 163 Konzerne, die Kombinationen vornahmen, die meist Angliederung (in meiner Sprechweise) darstellen. Davon erzeugten:

79 Hilfsdienste (auxiliary service), und zwar
35 in Reparaturwerkstätten,
22 in Druckereien;
90 Hilfsstoffe (auxiliary commodities), und zwar
46 Kohle,
18 Eis,
9 Grubenhölzer.

(In den 169 sind 6 Doppelzählungen.)

c) Verschiedene Produkte, die beim Gebrauch vereinigt werden (also Komplementärgüter im gewöhnlichen Wortgebrauch) oder die denselben Markt haben. Solche waren in

233 Fällen kombiniert. Von diesen waren

32 vereinigt im Gebrauch: Matratzen und Betten, Reinigungsstoffe und Reinigungswerkzeuge, Brot und Butter;

139 hatten gleichen Absatz: Candy und Ice cream, Kaffee und Zucker, Candy und Rauchtabak, Ice cream und Malzlikör, Brot und Marmelade u. a.;

59 lieferten die Materialien für bestimmte Gewerbe: für den Häuserbau, für die Schuhfabrikation, für den Zahnarzt usw.

(3.) Vertikale Kombination vollzogen im ganzen

903 Konzerne; davon gehörten an

199 der Holzindustrie: Sägemühlen vereinigt mit einem späteren Holzbearbeitungsprozeß;

195 der chemischen Industrie: davon
82 Kohle und Koks,
44 Rohpetroleum und Raffinerie;

134 der Eisenindustrie: s. u.;

126 der Industrie der Steine und Erden, davon
121 Urstoffgewinnung und erste Verarbeitung;

78 der Textilindustrie;

57 der Papierindustrie und Druckerei, namentlich Vereinigung von Holzschliff- und Papierfabriken.

Die 134 Konzerne der Eisenindustrie vereinigten mehrere der folgenden Produktionsstufen:

(1.) Urproduktion,

(2.) Zubereitung des Urstoffs für den Hochofen,

(3.) Roheisenerzeugung,

(4.) Stahlerzeugung und Gewinnung von Stahl- und Gießereiprodukten ersten Grades (im wesentlichen unsere A-Produkte),

(5.) desgleichen zweiten Grades, „intermediate products“ (im wesentlichen unsere B-Produkte: Zinnplatten, Draht, Röhren),

(6.) eiserne Gegenstände sehr verschiedener Art: Werkzeuge, Waggons, Nähmaschinen, Schiffe, Maschinen, Pumpen, elektrische Apparate, Lokomotiven, Rasierzeug usw.

Von den 134 Konzernen umfassen:

49 . . . 2 benachbarte Produktionsstufen,
58 . . . 3 „ „
16 . . . 4 „ „
7 . . . 5 „ „
4 . . . 6 „ „

Ein noch genaueres Bild vom Aufbau der „gemischten Werke“ gibt folgende Tabelle:

Beginnend mit	Endigend mit				Insgesamt
	Roheisengewinnung	A-Produkten	B-Produkten	Fertigfabrikaten („Complex Products")	
1. Erzeugung des Urstoffs (Bergbau)	34	13	7	4	58
2. Vorbereitung für Hochofen	5	6	2	—	13
3. Roheisenerzeugung .	—	6	1	1	8
4. A-Produkten	—	—	7	17	24
5. B-Produkten	—	—	—	31	31
Insgesamt	39	25	17	53	134

Von 195 Hochöfen sind 145 (74,4%) in Verbindung mit anderen Betrieben der Eisenindustrie in den der Ermittlung unterliegenden „Konzernen" vereinigt.

Wie sehr das Problem der Kombination mit dem der Konzentration zusammenhängt, leuchtet ein.

2. Handel

Auf dem Gebiete des Warenhandels vollzieht sich der Vereinigungsprozeß in mannigfacher Weise, ähnlich wie auf dem Gebiete der Gütererzeugung. Man sagt hier: ein Warenhandelsgeschäft „nimmt neue Artikel auf", die früher von einem anderen Geschäft gehandelt worden waren.

Besonders der Detailhandel bietet zahlreiche Beispiele solcher Kombinationen ehemals selbständiger Warenhandelsbetriebe zu einem neuen Betriebe dar. Die Form, in der hier die neuen Gebilde sich darstellen, unterscheidet sich je nach der Entstehungsweise, die entweder ein mehr organisches oder ein mehr mechanisches Gepräge trägt, wenn wir den Vergleich mit den Naturvorgängen machen wollen. Die beiden Formen des modernen Detailhandelsgeschäfts sind aber das Bedarfsartikelgeschäft und das Warenhaus.

Das Bedarfsartikelgeschäft, dem wir bereits begegnet sind, kombiniert die früher in verschiedenen Branchengeschäften oder Ortsläden gesondert feilgebotenen Waren unter dem Gesichtspunkt eines bestimmten Bedarfs. Seine Entstehung reicht in die frühkapitalistische Zeit zurück, wie ich im 29. Kapitel des zweiten Bandes ausgeführt habe. Seine ersten Erscheinungsformen sind Luxusgeschäfte. Heute hat es sich aller Warengattungen bemächtigt und beherrscht den Detailhandel durchaus. Das alte Branchen- und Ortsgeschäft ist so gut wie verschwunden. Die häufigsten Formen, in denen das Bedarfsartikel-

geschäft auftritt, sind folgende: im Lebensmittelhandel das Delikateßgeschäft, im Handel mit gewerblichen Erzeugnissen das Ausstattungsgeschäft, das wiederum als Ausstattungsgeschäft für Zimmer und für Küchen oder für Kleidung und Wäsche erscheint.

Das Bedarfsartikelgeschäft ist aus dem Bestreben des Händlers hervorgegangen, seine Waren in einer dem Käufer genehmen Form darzubieten. Seine Entwicklung ist ermöglicht und gefördert worden durch das Zusammentreffen einer Reihe von Umständen, die sich mit der Umgestaltung der gesamten Wirtschaftsverfassung ergeben haben. Was hier vor allem bestimmend eingewirkt hat, ist folgendes:

(1.) die Einbeziehung konfektionierter Waren in die kapitalistische Produktion, wodurch einerseits der Zusammenhang mit einer bestimmten Produktionsbranche zerrissen, andererseits der Zusammenhang mit dem Bedarfszweck enger geknüpft wird;

(2.) die wachsende Gleichgültigkeit gegenüber Entfernung und Beschaffenheit des Bezugsgebietes, die sich als natürliche Folge der modernen Verkehrsfortschritte einstellt;

(3.) die Revolutionierung der Produktionstechnik, wodurch täglich die Grenzen der alten Produktionsgebiete verschoben werden. Näheres siehe im zwanzigsten Kapitel der ersten Auflage unter III.

Während das Bedarfsartikelgeschäft eine innere Einheit zwischen den nach Herkunft und Stoff verschiedenartigsten Dingen durch ihre gemeinsame Beziehung auf einen bestimmten Bedarfszweck herstellt, fällt diese letzte Verbindung zwischen den einzelnen Warengattungen fort im Warenhaus, das also eine rein äußerliche, „mechanische" Kombination früher selbständiger Detailhandelsgeschäfte darstellt. Die „Abteilungen", aus denen das Warenhaus besteht (und die unsere Gewerbestatistik von 1907 sogar als selbständige „Betriebe" aufgefaßt und gezählt hat), entsprechen teils schon dem Typus des Bedarfsartikelgeschäftes: Kücheneinrichtung, Möbeleinrichtung, Schreibbedarf usw., teils gleichen sie noch Branchen oder Ortsgeschäften alten Stils: Seidenabteilung, Teppichlager, Chinawaren.

Zu dem Begriff des Warenhauses gehören aber außer dem Merkmal der Kombination noch andere Merkmale, wie namentlich das der Größe, das wir erst im folgenden Kapitel in Betracht ziehen. Ich komme dort auf das Warenhaus als eine der typischen Formen des Großbetriebes im Detailhandel noch einmal zu sprechen und werde dort auch über die Verbreitung des Typus einige Ziffern anführen.

3. Banken

Als Kombination im Bankwesen im weiteren Sinne kann man die Vereinigung der verschiedenen Geld- und Kreditgeschäfte in einem Betriebe ansehen, also der „eigentlichen" Bankgeschäfte, das heißt der Zirkulationskreditgeschäfte, mit anderen Kreditgeschäften, wie der Gewährung von Anlagekredit, aber auch der Emissionstätigkeit, dem Effektenhandel, dem Geldwechsel, dem Aufbewahrungsgeschäft u. a., wie wir sie heute in den Großbanken deutschen Gepräges ausgeübt sehen. Zweifellos vollzieht sich, wie wir zu verschiedenen Malen festzustellen schon Gelegenheit hatten, auch in den anderen Ländern eine Entwicklung in der Richtung auf den Typus der deutschen Vollbank hin (neben der, wie das so üblich ist, verschiedene Spezialisierungstendenzen herlaufen, die ebenfalls von uns beobachtet wurden).

Neben dieser Art von Kombination läßt sich dann aber im Bankwesen noch eine andere unterscheiden, die wir als Kombination im engeren Sinne bezeichnen mögen. Das ist die Zusammengliederung zweier oder mehrerer Banken mit verschiedenem Tätigkeitsgebiet. Als typisches Beispiel kann etwa die 1903 gebildete Interessengemeinschaft zwischen dem Schaaffhausenschen Bankverein und der Dresdner Bank dienen. Der Schaaffhausensche Bankverein hatte eine beherrschende Stellung im rheinisch-westfälischen Industriegebiete, während ihm die Beziehungen zu der Industrie im übrigen Deutschland fehlten. Seine Schwäche war ferner sein geringer Einfluß auf dem internationalen Geldmarkte. Die Dresdner Bank dagegen besaß gerade das, was jenem fehlte: ein starkes Überseegeschäft (Bremer und Anglo-deutsche Bank), während ihre Beziehungen zur Montanindustrie erst in den Anfängen steckten. Und so.

Auch hier im Bankwesen, wie übrigens auf allen anderen Gebieten, gewinnt der Vorgang der Kombination erst seine rechte Beleuchtung, wenn wir ihn in das Licht der Konzentrationsbewegung rücken. Wir werden also das volle Verständnis für die in diesem Kapitel gemachten Feststellungen erst gewinnen, nachdem wir im folgenden uns Kenntnis von denjenigen Vorgängen werden verschafft haben, die man unter der Bezeichnung der „Konzentration" zusammenzufassen pflegt.

Einundfünfzigstes Kapitel

Die Konzentration

I. Das Problem in seiner Gänze

1. Die Fragestellung

Mit viel größerer Wucht als alle anderen Probleme der Betriebsgestaltung drängt sich uns das Problem der Konzentration auf. Nicht nur, weil es mehr praktische Interessen berührt als die übrigen Fragen, die sich auf die Umbildung des Betriebes beziehen: es hängt das Wohl und Wehe weiter Kreise der Gewerbetreibenden ebenso wie das der lohnarbeitenden Klassen an dem Verlauf, den die Konzentrationsbewegung nimmt. Sondern auch, weil es von vielen und maßgebenden Denkern und Reformern und Revolutionären in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung gestellt ist. Der erste sozialwissenschaftliche Schriftsteller von Rang, der seine gesamten Ausführungen theoretischen wie praktischen Inhalts um das Problem der Konzentration gruppierte, ist wohl Louis Blanc gewesen. Seine Schrift über die „Organisation du Travail" (zuerst 1839) ist dann, wie man weiß, das Vorbild geworden, nach dem Marx das Kommunistische Manifest entworfen hat, und seit Marx, der noch mit viel größerer Folgerichtigkeit sein ganzes System auf dem Begriffe der Konzentration aufbaute, hat sich die ganze nationalökonomische Wissenschaft von Belang immer und immer wieder mit Begriff und Tatsache der Konzentration auseinanderzusetzen versucht, sind die wichtigsten Reformvorschläge für den Umbau der Gesellschaft und die kühnsten Voraussagen künftiger Entwicklung von dieser Erscheinung ausgegangen.

Das hat den Vorzug gehabt, daß kein anderer Vorgang des Wirtschaftslebens so gründlich untersucht ist wie dieser; aber es hat auch den Nachteil, daß in die wissenschaftliche Erörterung des Konzentrationsproblems allerhand parteipolitische Erwägungen hineingetragen sind, die den Tatbestand vielfach verdunkelt und den Blick für die entscheidenden Punkte getrübt haben. Es gibt eine Tradition in der Beurteilung der Konzentrationsbewegung, die im wesentlichen auf die Ausführungen von Marx zurückgeht und die im Kern falsch ist. Wir

finden sie am reinsten vertreten in der heutigen kommunistischen Literatur, namentlich in den Schriften der russischen Kommunisten, aber auch die Reformsozialisten hängen ihr zum Teil noch immer an. Danach vollzieht sich in der hochkapitalistischen Wirtschaft ganz allgemein eine so starke Konzentration der Betriebe, daß durch sie der Weiterbestand des herrschenden Wirtschaftssystems gefährdet, gleichzeitig aber die Wirtschaftsverfassung in einer Weise umgebildet wird, die die Übernahme der Leitung in der Wirtschaft durch die Gesellschaft sozusagen zu einer Notwendigkeit macht. Diese Ansicht beruht auf der Annahme, daß immer größere Betriebe und eine immer stärkere Zusammenballung der Betriebe zu Wirtschaftseinheiten den kapitalistischen Interessen entsprechen. Diese Verabsolutierung des Konzentrationsgedankens ist nun aber ohne Zweifel falsch. Zunächst stehen mit ihr die Tatsachen im Widerspruch. Dann läßt sich aber auch unschwer feststellen, daß die Konzentration keineswegs in allen Fällen und in jedem beliebigen Maße kapitalistisch-rationell ist. Und endlich wissen wir, daß keineswegs nur die kapitalistische Ratio die Gestaltung des modernen Wirtschaftslebens bestimmt.

Auf diesen Beobachtungen und Erwägungen baut sich die neuere „bürgerliche" Wissenschaft von der Konzentration auf: ein Erzeugnis der Angst, wie die orthodoxen Marxisten annehmen, vor der unerbittlich sich vollziehenden Auflösung der kapitalistischen Wirtschaft, über die man sich durch allerhand wissenschaftliche Manöver hinwegzutäuschen versucht; das Ergebnis vertiefter Einsicht, wie wir überzeugt sind. Die Zeit wird lehren, wer recht hat. Einstweilen glauben wir mit guten Gründen den Standpunkt vertreten zu können, daß Marx in wesentlichen Punkten geirrt hat. In wesentlichen Punkten: keineswegs in allen. Denn daß eine gewaltige Konzentrationsbewegung durch unsere Zeit geht: wer möchte es leugnen? Aber was unser Urteil von dem der Marxisten unterscheidet, ist dieses: daß wir eine Verschiedenheit der Entwicklung in den verschiedenen großen Bereichen des Wirtschaftslebens und eine solche in der Entwicklung auch der einzelnen Produktionszweige wahrnehmen zu können glauben. Wir suchen aber diese Verschiedenheit zu erklären mit Hilfe des Begriffes des Betriebsgrößenoptimums, das keineswegs überall dasselbe ist. Die Vergrößerung des Betriebes ist nicht schlechthin rationell, sondern nur bis zu dem Punkte, wo sie das Optimum erreicht. Auch dann also, wenn nur rationale Gründe auf die Betriebsgestaltung Einfluß haben, wird die Konzentration keine grenzenlose sein und sicher keine gleichmäßige. Außer-

dem vollzieht sich die Entwicklung nicht nur in rationaler Weise; selbst nicht in der kapitalistischen Welt, geschweige denn in den Bereichen der vor- und außerkapitalistischen Wirtschaftssysteme.

Wir suchen aber ferner den Begriff der Konzentration schärfer zu fassen, als es in der marxistischen Literatur geschieht (siehe die Ausführungen auf Seite 544ff.). Danach unterscheiden wir den Begriff der Konzentration von dem der einfachen Betriebsvergrößerung und suchen den Begriff der Betriebskonzentration abzugrenzen gegen verwandte Erscheinungen, die aber doch anderen Entwicklungszusammenhängen angehören.

Das ist einerseits die Vermögenskonzentration, die keineswegs immer mit der Betriebskonzentration zusammenfällt. Wenn Stinnes oder Morgan eine große Masse von Vermögenswerten in ihrer Hand zusammenraffen, so ist das eine Erscheinung, die nur in einem sehr losen Zusammenhange mit dem Kapitalismus steht. Schließlich war das Vermögen des Kaisers von Rußland noch viel größer als das irgendeines der heutigen „Milliardäre".

Eine Erscheinung, die wir aus unserer Betrachtung ausschalten müssen, ist aber andererseits die zunehmende Machtkonzentration in den Händen einzelner Personen, wie wir denjenigen Vorgang vielleicht nennen können, durch den sich die Einflußsphäre reicher Männer ausdehnt. Hierdurch können allerdings wirtschaftliche Interessen berührt werden und man mag in ihm eine Begleiterscheinung oder Folgeerscheinung der kapitalistischen Gestaltung unseres Wirtschaftslebens erblicken. Aber eine Betriebskonzentration ist mit ihr doch noch nicht ohne weiteres gegeben. Diese liegt immer erst dann vor, wenn wirtschaftliche Vorgänge durch einen einheitlichen Willen zu einer Wirkungseinheit zusammengefaßt werden. In dieser lockeren oder weiten Fassung bleibt in dem Begriffe der Konzentration noch Raum, auch diejenigen Zusammenballungen zu berücksichtigen, die über die rechtliche Wirtschaftseinheit — die selbständige Unternehmung — hinausgreifen und sich in demjenigen Gebilde darstellen, das wir Konzern nennen wollten. Aber immer werden wir nur dann von einer neuen Wirtschaftseinheit sprechen dürfen, wenn ein einheitlicher Plan für die Wirtschaftsführung vorliegt. Wir werden von Fall zu Fall entscheiden müssen, wann das zutrifft.

Die Konzentrationsbewegung, die ich im folgenden zur Darstellung bringen will, ist also eine Betriebskonzentration, die sich je nach der Fassung des Betriebsbegriffs bezieht auf

(1.) den Werkbetrieb,

(2.) den Wirtschaftsbetrieb erster Ordnung (die Unternehmung),

(3.) den Wirtschaftsbetrieb höherer Ordnung (den Konzern). Diesen wollten wir kürzer als Finanzbetrieb bezeichnen.

Diese drei Betriebsarten und die auf sie sich erstreckende Konzentrationsbewegung scharf in der Wirklichkeit auseinanderzuhalten, ist nicht immer leicht. Vor allem, weil das Ziffernmaterial der Statistik, dessen wir gerade für die Klarlegung des vorliegenden Problems ganz besonders dringend benötigen, keineswegs immer oder auch nur in den meisten Fällen diese Unterscheidung trifft. Was die Statistik über Betriebsgrößen mitteilt, bezieht sich in der Regel nur auf die Gestaltung der Werkbetriebe, die zu allerdings erfreulich vielen Malen mit den Wirtschaftsbetrieben in ihrem Umfange zusammenfallen. Wo sich aber Werkbetrieb und Wirtschaftsbetrieb trennen — und das geschieht in unserer Zeit immer häufiger —, sind wir oft in großer Verlegenheit, mit Genauigkeit festzustellen, welchen von beiden die Statistik im Auge hat. Noch viel mehr versagt diese gegenüber den Wirtschaftsbetrieben höherer Ordnung, die, wie wir sehen werden, einstweilen nur in vereinzelten Fällen von der Statistik erfaßt sind. Wir werden alle die Darbietungen namentlich der amtlichen Statistik immer erst daraufhin zu prüfen haben, welche Betriebsart denn nun eigentlich die Begriffseinheit bei der Zählung gebildet hat.

2. Die treibenden Kräfte

So verschieden die Wege sind, auf denen die Konzentration verläuft, so mannigfaltig sind die Gründe, die sie bewirken. Auch hier kommt man mit so simplizistischen Vorstellungen wie dem „Verwertungsstreben des Kapitals" nicht mehr aus. Bei genauerem Zusehen entdecken wir etwa folgende Zusammenhänge: Zunächst kann man zwischen primärer, sekundärer, tertiärer usw. Konzentration unterscheiden. Die primäre Konzentration erfolgt aus Gründen, die nicht in der Konzentration selber liegen, sondern irgendwo anders, wie wir gleich sehen werden. Die sekundäre Konzentration hat ihre Veranlassung in einer schon an anderer Stelle erfolgten Konzentration, wenn etwa die Bankenkonzentration stattfindet, weil die industrielle Konzentration vorher vollzogen ist. Die tertiäre gründet in der sekundären usw.

Was nun die Motive selbst anbetrifft, die zur Konzentration führen, so sind sie auf den verschiedenen Gebieten des Wirtschaftslebens sehr verschieden. An allgemeinen Aussagen lassen sich etwa folgende machen:

Zunächst ist es selbstverständlich der in aller kapitalistischen Wirtschaft gelegene rein formale und irrationale Ausdehnungsdrang des „Kapitals" oder des Unternehmertums, der auch hier wirksam ist. Es ist eine Art von psychischem Zwang, unter dem der einzelne Unternehmer steht. Oft will er nicht weiter auf der Bahn, aber er muß wollen. Ausführlich schildert Rockefeller in seiner Selbstbiographie dieses Streben, Kapital auf Kapital zu türmen, das keinen anderen Grund hat als den, daß das Geschäft wächst.

Man kann hier auch von einer immanenten Vergrößerungstendenz sprechen, die in der Expansion selber steckt. „Ein Keil treibt in der Regel den andern," erzählt uns Dr. Strousberg, „und so brachte der große Eisenbahnbau, wie ich ihn betrieb, weitere Anforderungen mit sich. Diese zu befriedigen, erweiterte ich meinen Wirkungskreis, entfernte mich immer mehr von meinem ursprünglichen Plan und dies gewährte mir so viel Aussicht, daß ich mich nun ganz meinem Geschäfte hingab." Und diese immanente Vergrößerungstendenz scheint auch in dem größten modernen Expansionssystem wirksam gewesen zu sein, dem des Hugo Stinnes, dessen „unruhiger, nach ständiger Eroberung, Neuformung, Ausdehnung und Veränderung fiebernder Geist" die letzte treibende Kraft seines Wirkens war. Sein Wirkungskreis aber dehnte sich sozusagen von selbst aus, „weil jeder erste Schritt einen zweiten zur Folge hatte und jeder zweite einen dritten, weil viel Verwandtes und Angliederungsbedürftiges ihm entgegendrängte oder entgegengetragen wurde, weil in diesem System dauernd Kapitalüberschüsse produziert wurden, die nach Anlage schrieen". (Pinner.)

(Ich bin diesen psychologischen Zusammenhängen weiter nachgegangen in meinem „Bourgeois", Seite 219 ff., 448 ff.)

Mit diesen irrationalen Beweggründen mischen sich nun aber zu einer unauflöslichen Einheit der Motivation zahlreiche rationale Erwägungen, die den Unternehmer zur Vergrößerung seines Betriebes drängen. Es ist das Bestreben, alle Vorteile der Rationalisierung auszunutzen, Vorteile, deren Nutzbarmachung oft genug an eine Mindestgröße des Betriebes geknüpft ist. Diese Vorteile sind sehr verschieden begründet: sie liegen hier in der Spezialisation, dort in der Kombination, hier in der Organisation des Absatzes, dort im inneren Aufbau des Betriebes, namentlich in der Vervollkommnung der Technik. Wenn sie nur erreichbar sind durch eine Ausweitung des Betriebes, sieht sich der Unternehmer der Notwendigkeit

einer Expansion gegenüber. Diese Notwendigkeit wird zu einer absoluten, wenn der Betrieb zur Rationalisierung durch die Konkurrenz gezwungen wird. Das Beharren im Alten bedeutet dann nicht nur ein Lucrum cessans, sondern ein Damnum emergens. Die Vergrößerungstendenz wird dem Unternehmer alsdann aufgenötigt. Dieser unterliegt nicht nur mehr einem psychischen Zwange, wie ihn der Ausdehnungsdrang enthält, sondern einem äußeren Zwange, dem er sich fügen muß bei Strafe des Untergangs seines Geschäfts. „Immer hoffen wir," sagte Carnegie einmal, „daß wir uns nicht noch weiter auszudehnen brauchen, stets aber finden wir wieder, daß ein Aufschub weiterer Ausdehnung einen Rückschritt bedeuten würde." „Ich behaupte, . . . daß Erweiterungen starker Unternehmungen . . . vorgenommen werden dürfen, eben deshalb, weil ein den Zeiten und Verhältnissen angepaßter Umfang Lebensnotwendigkeit ist", meinte Walther Rathenau. Und Henry Ford äußert jetzt denselben Gedanken fast mit den gleichen Worten: „Befindet sich ein Unternehmen nicht im Wachsen, so befindet es sich im Abnehmen."

Das alles ist im einzelnen noch zu begründen.

3. Die Erfüllung der Bedingungen

Damit dieser Ausdehnungsdrang oder Ausdehnungszwang nun aber sich in einer tatsächlichen Umgestaltung der Betriebsverhältnisse äußern konnte, mußte eine Reihe objektiver Bedingungen erfüllt werden. Auch diese sind von Fall zu Fall verschieden. Aller kapitalistischen Wirtschaft gemeinsam sind nur: die Heranbildung einer Unternehmerschaft, die immer größere Aufgaben zu erfüllen imstande war; das Anwachsen des Kapitals und die Ausdehnung der Verwertungsmöglichkeiten, namentlich des Absatzes.

(Außergewöhnliche, vom Standpunkt der wirtschaftlichen Entwicklung aus gesehen zufällige Veranlassungen, die zur Expansion geführt haben, wie das Kriegsereignis, lassen wir aus unseren Betrachtungen aus.)

Alles nun, was ich bisher über das Problem der Konzentration ausgeführt habe, weist darauf hin, daß es unmöglich ist, es für das gesamte Wirtschaftsleben nach einem einheitlichen Plan zu behandeln. Es hat verschiedene Formen und verschiedene Gründe und Bedingungen in den verschiedenen Sphären des Wirtschaftslebens und dem-

gemäß muß auch unsere Darstellung sich verästeln. Dieser Anforderung ist im folgenden dadurch Rechnung getragen, daß ich die Konzentrationsbewegung auf den verschiedenen Gebieten getrennt untersuche.

II. Die Landwirtschaft

Hier ist denn nun sogleich mit aller Entschiedenheit festzustellen, daß von einer allgemeinen Konzentrationstendenz auf diesem annoch wichtigsten Wirtschaftsgebiete ganz und gar keine Rede ist. Wenn wir die Gestaltung der Betriebsverhältnisse in der Landwirtschaft während der hochkapitalistischen Periode überblicken, so nehmen wir wahr, daß einzelne Länder zu keiner Zeit so etwas wie eine Konzentrationsbewegung oder auch nur eine Tendenz zur Vergrößerung des Durchschnittsbetriebes erlebt haben. Zu ihnen gehören etwa Frankreich oder die Vereinigten Staaten von Amerika. Daß in anderen dagegen am Ende des 18. und im Anfang des 19. Jahrhunderts in der Tat eine Aufsaugung kleiner und mittlerer Betriebe stattgefunden, daß aber seit der Mitte des 19. Jahrhunderts auch in diesen Ländern der Großbetrieb keine Fortschritte gegenüber dem kleinen und mittleren Betriebe gemacht hat, geschweige daß er selbst eine Vergrößerung seines durchschnittlichen Umfanges erfahren habe. Zu diesen Ländern gehören etwa Großbritannien und Deutschland. Zunehmende Verschuldung aber als eine Form der Konzentrationsbewegung zu erklären, wie es manche orthodoxe Marxisten tun, ist ein starkes Stück und ein Verfahren, das in wissenschaftlichen Beweisführungen nicht statthaft sein sollte. Wenn also Marx in der Landwirtschaft dieselben „Gesetze" der Konzentration glaubte nachweisen zu können wie auf anderen Gebieten des Wirtschaftslebens, wenn er den Untergang des Kleinbetriebes in ihr prophezeite, so hat er sich eben ganz einfach und ohne alle Umschweife geirrt.

Die Ziffern der Statistik widerlegen diese Ansicht gründlich.

Zur Statistik der Betriebsgestaltung in der Landwirtschaft:
Deutschland: Von 100 ha Gesamtfläche entfielen:

	1907	*1895*	*1882*
auf Betriebe mit 5 ha	15,7	15,1	14,9
„ „ „ 5—20 „	32,0	29,0	28,6
„ „ „ 20—100 „	29,3	30,4	30,9
„ „ über 100 „	23,0	25,5	25,6
„ „ „ 200 „	17,8	20,1	20,8

Stat. d. D. Reiches 112 II, 12.

Vereinigte Staaten von Amerika: Die Durchschnittsgröße des angebauten Landes einer Farm betrug:

1850 . . . 78,0 acres (1 acre = $^2/_5$ ha)
1880 . . . 71,0 „
1890 . . . 78,3 „
1900 . . . 72,2 „
1910 . . . 75,2 „
1920 . . . 78,0 „

Die Verteilung der Betriebe und des von ihnen angebauten Landes auf die einzelnen Größenklassen kommt in folgenden Ziffern zum Ausdruck:

Zahl der Betriebe (vom Hundert)

Größenklasse	1880	1890	1900	1910	1920
unter 10 acres	3,5	3,3	4,7	5,3	4,5
10—19 „	6,4	5,8	7,1	7,9	7,9
20—49 „	19,5	19,8	21,9	22,2	23,3
50—99 „	25,8	24,6	23,8	22,6	22,9
100—499 „	42,3	44,0	39,9	39,2	38,1
davon 100—174 acres	—	—	24,8	23,8	22,5
500—999 acres	1,9	1,8	1,8	2,0	2,3
über 1000 „	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0

Bewirtschaftete Fläche (vom Hundert)

Größenklasse	1900	1910	1920
unter 20 acres	1,6	1,7	1,6
20—49 „	8,0	7,6	7,7
50—99 „	16,2	14,9	14,4
100—174 „	28,6	26,9	25,5
175—499 „	32,7	33,8	33,8
500—999 „	7,1	8,5	9,6
über 1000 „	5,9	6,5	7,5

Die Masse der Farmen liegt also in den Größenklassen zwischen 50 und 500 acres und bleibt im wesentlichen darin mit 77,5, 75,6, 73,7 %. Die Großbetriebe machen einen kleinen Teil aus, der sich in den letzten 20 Jahren ein wenig vergrößert und den Prozentsatz ungefähr wieder erreicht hat, der ihm dreißig Jahre früher bereits zukam. Diese Schwankungen hängen mit den Schwankungen der Ansiedlungen und der Anbauweise in den verschiedenen Gebieten der Vereinigten Staaten zusammen. Der Durchschnitt für das ganze Land gibt deshalb kein getreues Bild der Entwicklung. Er ist der Durchschnitt aus Ziffern, die eine sehr verschiedene Bewegung widerspiegeln. So kommt die leise Vergrößerung der Durchschnittsfarm von 1900—1920 zustande aus ebensoviel Abnahme- wie Zunahmetendenz. Von den Staatengruppen, in die die Statistik das Land zu teilen pflegt,

weisen in diesem Zeitraum vier eine Tendenz zur Vergrößerung, dagegen fünf eine solche zur Verkleinerung auf:

Staaten mit Vergrößerungstendenz der Durchschnittsfarm				
Staatengruppe	1900	1910	1920	
East North Central . .	76,3	79,2	81,0	die Weizenländer
West North Central .	127,9	148,0	156,2	
West South Central .	52,7	61,8	64,4	
Mountain	82,9	86,8	123,3	

Staaten mit Verkleinerungstendenz der Durchschnittsfarm			
Staatengruppe	1900	1910	1920
New England	42,4	38,4	39,1
Middle Atlantic . . .	63,4	62,6	62,5
South Atlantic	47,9	43,6	41,9
East South Central .	44,5	42,2	42,2
Pacific	132,5	116,1	102,2

Statistical Abstract U. S.

Fragen wir nach den Gründen, warum in der Landwirtschaft keine Neigung zur Betriebskonzentration besteht, so liegen sie für den vorurteilslosen Beobachter und Beurteiler zutage. Soviel ich sehe, sind es vornehmlich folgende:

(1.) Das Kapital hat keine große Vorliebe, sich in der Landwirtschaft produktiv zu betätigen (weshalb es auch so wenig Aktiengesellschaften in der Landwirtschaft gibt). Und zwar wohl deshalb nicht, wie ich an einer anderen Stelle schon äußerte, weil die Gewinnchancen, namentlich die Aussicht auf Extraprofit, dank dem bei intensivem Betrieb abnehmenden Ertrage, in der Landwirtschaft geringer sind als anderswo. Dazu kommt, daß die kapitalisierte Grundrente den Bodenpreis so hoch gesteigert hat, daß ein lohnender Kapitalprofit bei Neuerwerb eines Grundstücks nicht zu erwarten ist. Endlich wird der Umstand mitsprechen, daß die Beschaffung der Arbeitskräfte in der Landwirtschaft wegen ihres Saisoncharakters größere Schwierigkeiten bereitet als anderswo.

(2.) Die Landwirtschaft steht nicht in gleichem Maße unter dem Zwangsgesetz der Konkurrenz: einerseits wegen ihres starken eigenwirtschaftlichen Einschlags, der den landwirtschaftlichen Betrieb vom Markte überhaupt unabhängig macht; andererseits dank dem Umstande, daß die Preise landwirtschaftlicher Erzeugnisse der Regel nach nicht nach den Produktionsbedingungen der besten, sondern nach

dem der schlechtesten Wirtschaft bestimmt werden. „Rückständige" Wirtschaft bewirkt also in der Landwirtschaft, im Gegensatz zur gewerblichen Produktion, immer nur ein Lucrum cessans, kein Damnum emergens.

(3.) Der Großbetrieb gewährt nun aber zu allem Überfluß gar keinen oder nur unbedeutende Vorteile gegenüber dem kleineren Betriebe, die dieser sich nicht auch verschaffen könnte, während der kleinere Betrieb sich in mancher Beziehung dem Großbetriebe sogar überlegen zeigt.

Die Gründe, warum der Großbetrieb in der Landwirtschaft geringere Vorzüge als auf anderen Wirtschaftsgebieten gewährt, liegen in zwei Eigenarten der Landwirtschaft: dem Nacheinander ihrer einzelnen Produktionsprozesse und der Ausdehnung ihres Betriebsfeldes. Durch jene wird die vorteilhafte Anwendung der Spezialisation sowie die ökonomische Ausnutzung der Maschinerie, durch diese die Anwendung der Kooperation im großen sowie die Vereinheitlichung der Kraftquelle unmöglich gemacht oder doch sehr erschwert. Spezialarbeiter können nicht ausgebildet werden, weil sie nur während einer kurzen Zeit des Jahres Beschäftigung finden würden, und aus demselben Grunde werden Maschinen nur unvollkommen genutzt. Kooperation im großen sowie Kraftkonzentration und Krafthäufung sind deshalb unmöglich, weil die Arbeiten an sehr verschiedenen Stellen abwechselnd ausgeführt werden. Das gilt vor allem für die Bestellung und die Pflege der Pflanzen. Der Arbeiter, hat man mit Recht gesagt, muß überall hingehen, weil der Arbeitsgegenstand wie über eine riesige Werkstatt ausgebreitet ist. Er kann nur eine Pflanze auf einmal behandeln. Es können nicht mehrere Pflanzen auf einen Haufen geworfen werden — das Material vereinigende Verfahren ist nicht anwendbar —, und die Pflanzen können sich auch nicht am Arbeiter vorbeibewegen. Wenn 10 Pflanzen da sind, muß ein Arbeiter 10 Minuten, müssen 10 Arbeiter 1 Minute arbeiten. Sollen 2 Rübenflächen verzogen werden, die eine von 1 ha, die andere von 10 ha Größe, so wird sich die Zahl der Arbeiter wie 1 : 10 verhalten, wenn die Arbeit in gleicher Zeit und in gleicher Intensität erfolgt. Die Leistung wird auch in beiden Fällen die gleiche sein. Kooperation fängt erst an, wenn das Produkt vom Boden gelöst ist: bei der Einbringung der Ernte. Aber auch hier unterliegt ihre Ausdehnung sehr engen Schranken. Wegen der Ausdehnung des Arbeitsfeldes sind auch die landwirtschaftlichen Maschinen bis auf den Dampfpflug so klein bemessen, daß sie von Zugtieren bewegt werden und daher schon bei geringer Betriebsgröße das Optimum ihrer Ausnutzung erreichen.

Nach G. Fischer, Die soziale Bedeutung der Maschine in der Landwirtschaft (1902), ist die Grenze der Verwendbarkeit für die durch Zugtiere bewegten Maschinen:

bei Drillmaschinen von 3,7 m Breite	17,0 ha
„ „ „ 1,8 „ „	8,8 „
„ Hackmaschinen	0,23—3,7 „
„ Getreidemähmaschinen mit Selbstablage	7,1 „
„ „ „ Handablage	5,1 „
„ „ „ Garbenbinder	24,3 „
„ Dampfpflügen	1000,0 „

Beim Dampfpflug ist rentabel:

das Zweimaschinensystem bei 38½ Tagen Benutzung,
„ Ein- „ „ 48½ „ „ .

Dieses Optimum erreicht selbst der einzelne Großbetrieb selten, weshalb auch bei diesen die Dampfpflüge meist ausgetauscht werden. Von 2995 Betrieben, die Dampfpflüge verwandten, benutzten nur 415 eigene Maschinen.

Die Dampfdreschmaschine ist erst bei einer Benutzungszeit von 12,1 Tagen billiger als Handdrusch; in 12,1 Tagen werden aber 121000 kg gedroschen; solche Mengen Getreide dreschen aber selbst sehr große Betriebe nicht aus; daher wiederum starke leihweise Benutzung.

Vgl. auch A. Lang, Die Maschine in der Rohproduktion. 2. Teil. 1904.

Es ist möglich, daß diese Sachlage durch Verbreitung der elektrischen und Benzinmotoren eine Veränderung erfährt. In der abgelaufenen Periode haben diese Kräfte ihre umstürzende Wirkung noch nicht geäußert.

Viele der Vorzüge aber, die der Großbetrieb zweifellos auch in der Landwirtschaft hat, konnte sich der Kleinbetrieb zunutze machen, im wesentlichen mit Hilfe des genossenschaftlichen Zusammenschlusses. Da ich über diesen in anderem Zusammenhange ausführlicher sprechen will (siehe das 58. Kapitel), so begnüge ich mich hier mit diesem Hinweise.

Endlich verliert der Großbetrieb an Vorsprung vor dem Kleinbetrieb dadurch, daß dieser, wie ich sagte, in mancher Hinsicht jenem sogar überlegen ist. Das ist der Fall überall dort, wo über die Leistungsfähigkeit des Betriebes das Maß von Arbeitsintensität und Arbeitsinteresse entscheidet, die beide beim Kleinbetrieb, das heißt hier dem bäuerlichen Betriebe, größer sind als im Großbetriebe. Wozu kommt, daß sich der kleine, selbständige Wirt leichter Entbehrungen auferlegt und, wenn es nötig ist, seine Arbeitskraft niedriger einschätzt, als es beim Lohnarbeiter im Großbetriebe der Fall ist, wenn dieser überhaupt zu bekommen ist. In der Unabhängigkeit von dem Lohnarbeiter liegt ein letzter entscheidender Grund für die Überlegenheit des bäuerlichen Wirtes.

III. Gewerbe

1. Die Formen der Konzentration

Nirgends ist das Bild, das die Konzentrationsbewegung bietet, so bunt wie auf dem Gebiete der gewerblichen Produktion. Begreiflicherweise allein angesichts der Verschiedenartigkeit der Tätigkeiten, die wir unter dem Begriffe des „Gewerbes" zusammenfassen und die vom Bergbau bis zur Konfektionsindustrie reichen. Dadurch muß sich der Werkbetrieb in der mannigfaltigsten Weise gestalten. Aber es kommt dazu, um das Bild noch bunter zu machen, daß gerade auf dem Gebiete des Gewerbes der Werkbetrieb häufig mit dem Wirtschaftsbetrieb sich nicht deckt und daß immer mehr neben den Wirtschaftsbetrieben erster Ordnung (der selbständigen Unternehmung) Wirtschaftsbetriebe höherer Ordnung (Konzerne) für die Organisation des Wirtschaftslebens entscheidend werden. Wenn es sich um die Konzentration handelt, möchten wir nun aber, wie schon ausgeführt, ihr Vorkommen in allen drei Bereichen der Betriebsgestaltung verfolgen. Endlich: wenn wir die Werkbetriebskonzentration ziffernmäßig erfassen wollen, werden wir die Betriebsgröße bald als personale, bald als reale bald als kapitale (s. o.) gelten lassen müssen. Wodurch abermals das Bild, das wir entwerfen, um einige Farben bereichert wird.

Besondere Schwierigkeit bereitet die Feststellung der Konzentration auf der höchsten Stufe der Betriebsgestaltung: im Bereich der Konzerne. Ich sagte schon, daß wir bei deren Betrachtung uns immer die Frage vorlegen müssen, ob ein einheitlicher Unternehmerwille zutage tritt und somit eine neue Betriebseinheit geschaffen wird, und daß dies von Fall zu Fall zu prüfen ist. Nur wo diese Betriebseinheit vorliegt, wollten wir von Konzentration sprechen.

Um zu verdeutlichen, in welcher Weise diese Scheidung zwischen Betriebskonzentration und Vermögenskonzentration vorzunehmen ist, will ich den größten „Konzern" (das Wort wird hier in einem ungenauen Sinne verwertet), den Stinnes-Konzern, in seiner ersten Vollendung (im Jahre 1920) beschreiben, um dann zu sagen, was dabei in unserem Sinne die Bezeichnung „Konzern" verdient und als Konzentrationserscheinung allein in Betracht kommt, was wir dagegen als belanglos auszuschalten haben.

Der *Stinnes-Konzern* 1920: Die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G., eines der ursprünglichen Stinnes-Unternehmungen, beschloß Anfang Juli des Jahres 1920, mit der Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. mit Wirkung vom 1. Oktober 1920 ab auf die Dauer von 80 Jahren

eine Interessengemeinschaft einzugehen. Als Spitzenorganisation wurde von beiden Gesellschaften gemeinsam die Rhein-Elbe-Union G. m. b. H. gegründet. Neben Stinnes waren Generaldirektor Vögler und Emil Kirdorf die leitenden Kräfte dieser Konzentration. Die von beiden Gesellschaften erzielten Gewinne wurden zusammengeschüttet und es erfolgte eine Dividendenausgleichung. Diese Interessengemeinschaft wurde zur gegenseitigen Ergänzung der Gelsenkirchener Bergwerkgesellschaft (Kapital 130 Mill. Mk.) und der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten-A.-G. (Kapital 130 Mill. Mk.) nach Verlust der luxemburgischen und lothringischen Anlagen beider Gesellschaften gebildet. Die Rhein-Elbe-Union hat im Oktober die Aktienmajorität des Bochumer Vereins für Bergbau und Gußstahlfabrikation, dessen gesamtes Aktienkapital 57 Mill. Mk. beträgt, erworben und somit den Bochumer Verein in diese Interessengemeinschaft einbezogen. Damit ist ein Zusammenschluß der drei größten Gemischtwerke des Westens erreicht. Ferner ist eine weitere Vergrößerung der Interessengemeinschaft durch Einbeziehung des großen Elektrizitätskonzerns Siemens-Schuckert (Siemens & Halske A.-G., Berlin, Elektrizitätsges. vorm. Schuckert in Nürnberg und Siemens-Schuckert-Werke G. m. b. H.) geplant. Hierbei soll ebenfalls eine Zusammenschüttung der Gewinne und eine Dividendenausgleichung sowie eine wechselseitige Vertretung in den Aufsichtsräten erfolgen. Schließlich hat sich die Rhein-Elbe-Union eine Anzahl Aktien der Gebr. Böhler A.-G. zum Zwecke einer Interessengruppierung der deutschen Edelstahlproduzenten gesichert.

Als weiteres Kernunternehmen des Stinnes-Konzerns ist das Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk, das von Stinnes gegründete gemischtwirtschaftliche Stromerzeugungswerk, an dem außer ihm eine Reihe westfälischer und rheinischer Gemeinden beteiligt sind, zu nennen. Auch dieses Werk hat eine Erweiterung erfahren, und zwar durch Angliederung der Sächsischen Kraftwerke A.-G. in Osnabrück auf dem Wege des Aktienaufkaufs. Ferner hat das Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk einen Betriebsgemeinschaftsvertrag für die Dauer von 90 Jahren mit dem Braunkohlenwerk Roddergrube abgeschlossen, dem gegenüber eine Dividendengarantie übernommen wurde. Für später ist ein völliger Erwerb geplant. Die Roddergrube soll als Rohstoffgrundlage für die Elektrizitätswirtschaft ausgebaut werden. Außerdem besitzt der Stinnes-Konzern eine weitere Braunkohlenbeteiligung an den mitteldeutschen A. Riebeckschen Montanwerken, zu deren Aufsichtsratsvorsitzenden Stinnes vor einiger Zeit gewählt wurde.

Der Stinnes-Konzern hat ferner die Aktienmajoritäten der Königsberger Zellstoffabrik A.-G. und der Norddeutschen Zellulosefabriken A.-G. erworben. Auch die Berliner Lohndruckerei W. Büxenstein hat Stinnes aufgekauft und in die Firma Buch- und Zellstoffgewerbe Hugo Stinnes G. m. b. H. eingebracht. Außerdem kaufte Stinnes die Norddeutsche Buchdruckerei und Verlags-A.-G., die Verlegerin der „Deutschen Allgemeinen Zeitung“ und der „Industrie- und Handelszeitung“. Diesem Unternehmen hat Stinnes dann ein eigenes Nachrichtenbureau mit Agenturen in allen größeren Ländern angegliedert. Auch in die parlamentarischen Bureaus begann sein Einfluß sich zu erstrecken.

Eine weitere Ausdehnung erfuhr der Stinnes-Konzern durch den Majoritätserwerb von Aktien der Loeb-Automobilwerke in Charlottenburg. In Gemeinschaft mit der Hamburg-Amerika-Linie errichtete Stinnes die Hamburger Verkehrs-A.-G., die Besitzerin von Hotels in Berlin (Hotel Esplanade), Hamburg, Frankfurt a. M. usw. ist. Schon im Kriege beteiligte sich Hugo Stinnes an der Woermann- und Ostafrika-Linie, und zwar ebenso wie bei der Hamburger Verkehrs-A.-G. zusammen mit der Hamburg-Amerika-Linie.

An Werftbeteiligungen besitzt der Stinnes-Konzern seit langem die „Nordsee-Werft" in Emden durch die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G.; die Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. errichtet in Flensburg eine eigene Schiffswerft.

Außer den Industriebeteiligungen besitzt der Stinnes-Konzern maßgebende Interessen im Kohlenhandel und in der Binnenschiffahrt.

(Aus dem „Berliner Tageblatt".)

Aus diesem bunten Gemisch werden wir als wirtschaftliche (Betriebs-) Einheit die Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union herausschälen müssen. Denn in ihr tritt ein einheitlicher Unternehmerwille tatsächlich in die Erscheinung. Der Zusammenschluß erfolgte nach dem Vertrage in dem Sinne, daß der Verband „unter Wahrung der rechtlichen und verwaltungsmäßigen Selbständigkeit (der einzelnen Werke) eine wirtschaftliche Einheit" bildet. Diese äußert sich einerseits in der Vereinigung der Gewinne zu einer Masse, an der die vertragschließenden Werke mit einer Quote beteiligt wurden. Andererseits in der Einsetzung gemeinsamer Verwaltungsorgane: der Geschäftsführung der Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union G. m. b. H. und des Gemeinschaftsrats. Die G. m. b. H. hat die Aufgabe, die Durchführung des Gemeinschaftsgedankens sicherzustellen und eine Anzahl festgelegter Aufgaben zu übernehmen. Zu diesen gehört z. B. die Durchführung einer einheitlichen Elektrizitätswirtschaft. Der Gemeinschaftsrat hat die oberste Entscheidung in allen Fragen der Interessengemeinschaft. Er besteht aus Mitgliedern der Aufsichtsräte und der Vorstände der Vertragsgesellschaften. Die Mitglieder der Vorstände sind zugleich Geschäftsführer der Union.

Das ist der dauerhafte Kern des „Stinnes-Konzerns". Alles, was Hugo Stinnes sonst noch in seiner weitausgreifenden Hand zusammengefaßt hatte, ist ungegliederter Kram. Ist eine Eintagserscheinung, die für die dauernde Gestaltung des Wirtschaftslebens ohne Belang war. Dieses ephemere Gebilde ist kein „Konzern", sondern stellt eine Art von „Sammlungen" dar, wie Briefmarken- oder Käfersammlungen. Das gilt von den meisten „Konzernen" der Inflationszeit. Auf sie paßt das Wort: „Wie gewonnen, so zerronnen".

2. Die Gründe der Konzentration

Natürlich gelten die allgemeinen Gründe, auf die wir die Konzentrationsbewegung zurückgeführt haben, auch für die Konzentration in

der gewerblichen Produktion. Daneben aber lassen sich noch verschiedene besondere Gründe, die diese befördert haben, namhaft machen. Von diesen soll hier die Rede sein. Es sind folgende:

1. Produktionsgründe, wie wir zusammenfassend diejenigen Gründe nennen können, die in dem Bestreben liegen, den Produktionsprozeß so rationell wie möglich zu gestalten.

Sie sind zunächst rein technischer Natur. Wir wissen aus den Kapiteln dieses Werkes, die von der Eigenart der modernen Technik handeln, daß deren Fortschritte großenteils nur durch Vergrößerung des Produktionsmittelapparates ausgenutzt werden können. Die einzelne Maschine, das einzelne Gefäß muß einen Mindestumfang haben, um den Anforderungen der Technik zu entsprechen, und jede Maschine, jedes Gefäß bildet wiederum den Bestandteil eines Systems von Maschinen und Gefäßen, das dementsprechend ebenfalls eine Mindestgröße haben muß. Die Mindestgröße und ebenso die optimale Größe des Produktionsmittelapparates erheischen aber, wie wir ebenfalls schon feststellen konnten, eine Mindestgröße oder optimale Größe des Betriebes. Vergrößern sich also jene, so müssen sich diese notwendig ebenfalls vergrößern. Welche Anforderungen der technische Fortschritt aber solcherweise an die Betriebsgröße stellt, mag an einigen Beispielen erläutert werden.

In der *Papierindustrie* hat erst die Einführung der Papiermaschine die Anforderungen an den Produktionsmittelapparat gesteigert. Dann war es der Übergang zum Holzschliff- und Zellulosepapier, der die Fabrikation im großen rationeller gestaltete. Wenn die früheren Maschinen eine Höchstproduktion von 6000 kg am Tage leisteten, so ist die Fähigkeit, heute bis zu 12000 kg zu gelangen, zum größten Teile erst ermöglicht durch die Einführung der Zellulose. Siehe darüber die guten Ausführungen bei Franz Schäfer, Die wirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung in der Papierfabrikation (1909), 183ff.

Im *Druckereigewerbe* haben Rotationspresse und Setzmaschine die optimale Betriebsgröße in die Höhe geschraubt.

In der *Schuhmacherei* können mit einer Überhol-, drei Zwick- und einer entsprechenden Anzahl Hilfsmaschinen bis zu 1000 Paar Schuhe am Tage bei zehnstündiger Arbeitszeit hergestellt werden. 333 Paar oder 28 Dutzend Paar Schuhe pro Tag und Zwickmaschine waren vor dem Kriege die Leistungen der Amerikaner. Rechnen wir, daß auf jedes Paar Stiefel mindestens ein halber Arbeiter kommt, so ergeben sich sehr hohe optimale Betriebsgrößen. Vgl. Friedrich Behr, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung in der Schuhindustrie [1909], 15.

Bei der *Baumwollspinnerei* wird die Mindestgröße des Betriebes durch die völlige Ausnutzung der hochwertigen Vorbereitungsmaschinen be-

stimmt, so daß heute eine Spinnerei für Garn mittlerer Nummern mindestens 10000 Spindeln haben muß, um rentabel zu sein. Ein solches Unternehmen erforderte vor dem Kriege etwa ½ Million Mk. Kapital. A. Oppel, Die Deutsche Textilindustrie (1910), 654. Die optimale Größe einer Baumwollspinnerei für grobe Garne setzt Lincoln (a. a. O. Seite 586/87) jetzt auf 60—100000 Spindeln, die Mindestgröße einer solchen für feine Garne auf 5000 Spindeln an. Diese Feinspinnerei kommt mit einem Kapital von 100000 $ aus.

Vgl. auch Chapman and Ashton a. a. O. für die englische Baumwollindustrie.

Die Mindestgröße einer *Gummireifenfabrik* erheischt bei einer Monatsproduktion im Werte von 500000 $ ein Kapital von 2 Millionen Dollar. Das Optimum liegt zwischen dieser Mindestgröße und den größten Fabriken, die mit einem Kapital von 100 Millionen Dollar arbeiten. Lincoln a. a. O.

Für die Montanindustrie galten in der letzten Zeit vor dem Kriege folgende Sätze:

Kohlenbergwerk (Tiefbau): Normalgrößen: 500000 t Leistung; Kapitalaufwand 5½—6½ Millionen Mk.; eine Doppelschachtanlage mit 1 Million Tonnen kostete 9 Millionen Mk.

Hochofen: Kostete im Ruhrgebiet 2½, in den Vereinigten Staaten 6 Millionen Mk. mindestens.

Stahlwerk: Ein Puddelwerk mußte mindestens 20 Öfen und eine Luppenstrecke haben und kostete 300000 Mk.; ein Bessemerwerk 4 Birnen zu 20 t und ein Blockwerkwalzwerk und kostete 15 Millionen Mk.; ein Thomaswerk mußte auf eine Mindestproduktion von 400000 t eingerichtet sein.

Walzwerk: Das schon 1890/91 erbaute Essener Panzerplattenwerk kostete 12 Millionen Mk.

Ein *ganzes Eisen- und Stahlwerk* wurde vor dem Kriege in Deutschland bei optimaler Gestaltung auf 55 Millionen, in den Vereinigten Staaten auf 80—120 Millionen Mk. Anlagekapital geschätzt.

Na — und so weiter!

Es ist nun auch in Rücksicht zu ziehen, daß die *Kraftanlagen* immer höhere Ansprüche an die Betriebsgröße und damit die Kapitalanlage stellen. Wir wissen schon, daß die einzelne Maschine um so billiger wird, je größer dimensioniert sie ist (siehe oben Seite 541). Das Streben nach optimaler Nutzung der Kraftmaschine drängt also ebenfalls auf die Ausweitung der Betriebe hin. Im letzten Menschenalter, seit die Technik die Übertragung des elektrischen Stromes für Heiz- und Kraftzwecke ermöglicht hat (siehe Seite 106), ist nun ein neuer Anstoß zur Anlage großer, und zwar ganz großer Betriebe, in denen die elektrische Kraft erzeugt wird, entstanden. Auch hier ist die Entwicklung zu immer größeren Ausmaßen fortgeschritten. Während 1891 bei Anlage der ersten Übertragung der elektrischen Energie mittels Drehstroms die übertragene Energie 100 PS bei einer Spannung von 16000 Volt betrug, wurde bei der 1912 in

Betrieb gesetzten Überlandzentrale Lauchhammer eine Spannung von 110000 Volt verwendet, während in Amerika schon Spannungen von 150000 Volt und mehr vorkommen. Das Entscheidende ist auch bei der Elektrizitätswirtschaft, daß die Selbstkosten sich mit der Ausweitung der Anlage verringern. So kostet die Kilowattstunde bei einer jährlichen Benutzungsziffer von

500: 45 Pf.	3000: 7 Pf.
1000: 17 „	5000: 5 „
2000: 8 „	8000: 3,5 „

Quellen bei E. Fischer, Das sozialistische Werden, 114f.

Sehr lehrreich ist es, diese Sätze mit denen der früheren Zeit zu vergleichen, um die gewaltige Ausdehnung zu ermessen, die die industriellen Anlagen im Laufe der hochkapitalistischen Periode erfahren haben. Der Leser, der sich für diese Dinge interessiert, findet ein großes Material für die frühkapitalistische Epoche im 46. Kapitel des zweiten Bandes dieses Werkes, ein Material, das bisher von niemandem genutzt worden ist. Ein Vergleich zwischen den Zuständen im Anfang und am Schlusse des hochkapitalistischen Zeitalters zeigt, daß für eine große Menge von Gewerben, zu denen vor allem auch die Textilindustrie gehört, vor 150 Jahren noch die Außmaße des alten Handwerksbetriebes galten, daß aber auch in denjenigen Gewerben, in denen der Kapitalismus bereits Einzug gehalten hatte, die Ausmaße des Produktionsmittelapparates und damit die Anforderungen an die Betriebsgröße verglichen mit der heutigen winzige waren. Um nur die Größenverhältnisse der Eisen- und Stahlwerke zum Vergleich heranzuziehen, so wurden im 18. Jahrhundert „gemischte Werke", die es damals schon gab, und die aus Hochöfen, Frischfeuern, Zainhammer, Bohrwerk, Blankschmiede, Gießerei bestanden, mit etwa 20—40 000 fl. bewertet. Das größte Hüttenwerk der damaligen Zeit, das dem Mons. de la Chaussade gehörte und in Guérigny lag, wurde allerdings im Jahre 1781 schon für 3 Millionen Livres (Franken) an den Staat verkauft. Aber das war eine seltene Ausnahme.

Noch im Jahre 1852 veranschlagte man das gesamte Kapital, das in der Nassauer Eisenindustrie (20 Hochöfen und 4 Hammerwerken und Gruben) steckte, auf 1 235 000 fl.

Zu den Produktionsgründen, die eine Neigung zur Ausweitung der Betriebe erzeugen, müssen wir nun aber auch das Bestreben rechnen, den Betrieb organisatorisch auf die Höhe zu bringen oder auf der Höhe zu erhalten. Und da ist es vor allem die rationelle Abgrenzung der Be-

triebsinhalte, die oft genug die Konzentration erheischt: sowohl Kombination wie Spezialisation drängen auf diese hin.

Bei der Kombination liegt es auf der Hand, daß sie der Regel nach mit einer Ausweitung des Betriebes verbunden ist, da man in den seltensten Fällen die einzelnen Betriebe, die man zu einer neuen Einheit zusammenschließt, verkleinern wird. Aber auch über diese durch den Zusammenschluß gebotene Umfangserweiterung hinaus reizt die Kombination zur Konzentration.

Beispiel: Die Entwicklung von „Gelsenkirchen". Erst wird eine Interessengemeinschaft zwischen dem Bergwerksbetriebe und zwei Hüttenwerken geschaffen, weil es als reine Zeche im Nachteil war. Daraufhin wurde seine Kohlen- und Kokserzeugung entsprechend ausgedehnt. 1908 bei dem Zusammenbruch blieb es vor allem auf großen Kokslägern sitzen. Es blieb ihm nun nichts übrig, als seine Erzeugung von Folgeprodukten immer weiter auszudehnen. So wurde im Krisenjahr (!) 1909 eine Kapitalvermehrung von 60 Millionen Mk. beschlossen, vornehmlich zum Ausbau der Werke für Herstellung von Fertigfabrikaten und zur Anlage eines Hafens in Gelsenkirchen.

Aber ebensosehr bietet die Spezialisation zwischen Betrieben Anlaß zur Vergrößerung, ja hat diese ebenfalls zur Voraussetzung.

Beispiel: der oben bereits erwähnte Fall der Spezialisation zwischen den Walzwerken. In dem ebenfalls bereits angezogenen Geschäftsbericht der Oberschlesischen Eisenindustrie A.-G. heißt es weiter: „Eine Voraussetzung für Durchführung der Unifizierung des Walzeisenbetriebes besteht darin, daß die vereinten Gesellschaften die Fabrikation auf gemeinschaftliche Rechnung führen, wodurch es für den einzelnen Komponenten gleichgültig wird, ob ihm mehr oder minder gewinnbringende Walzeisensorten zur Abarbeitung überwiesen werden."

Drängt in diesem Falle die Spezialisation auf den Konzern hin, so erzwingt sie als Spezialisation i m Betriebe die Erweiterung des Werkbetriebes, da ja, wie wir bei unseren theoretischen Besinnungen schon festgestellt haben, das Maß der Spezialisation der einzelnen Arbeitsverrichtungen im geraden Verhältnis zur Größe des Betriebes steht. Zunehmende Differenzierung des Arbeitsprozesses, die, wie noch zu zeigen sein wird, ebenfalls eine Erscheinung der hochkapitalistischen Wirtschaft ist, bedingt also die zunehmende Vergrößerung des Betriebes.

Neben den Produktionsgründen hat die gewerbliche Konzentration

2. Absatzgründe. Als solche kommen in Betracht:

a) das Streben, sich unabhängig zu machen von irgendwelchen den Rohstoffbezug oder den Absatz der Waren störenden Einflüssen: man gliedert im Auslande gelegene Werke an, um den Rohstoffbezug zu sichern (Stinnes! Krupp!); man errichtet Zweigfabriken im Auslande, um der Verzollung zu entgehen: A.E.G.;

b) das Streben, den Absatz besser zu organisieren: Verkaufsstellen der A.E.G.

Oder folgender Fall: Die Zusammenfassung der Krefelder Seidenweberei in der Rheinischen Seidenweberei A.-G. gewähre, sagen die Begründer, Nutzen vor allem dadurch, „daß der ganze Konzern, der in einer Gesamtheit auch der fernliegenden Auslandsmärkte einen erheblichen Absatz hat, aus diesem Grunde dort in lohnender Weise eigene Verkaufsagenten arbeiten lassen könne, deren Verkaufskraft wesentlich größer sei als die der vorher für den getrennten Absatz der Einzelfirmen verwendeten Importhäuser." Auch die Verschmelzung der Nürnberger Metallindustrie und verwandter Branchen in den Bingwerken A.-G. will besonders durch ihre gemeinsame Vertriebsorganisation, die Concentra, Vorteile erzielt haben. H. v. Beckerath, Kräfte [1922], 56;

c) das Streben, im Konkurrenzkampf mehr Macht entfalten zu können:

Die Kleinen sind „at the mercy of the aggressive and predatory policy of the less efficient but financially more powerful rival", heißt es in dem von H. v. Beckerath, a. a. O. Seite 44, mitgeteilten Report on Dyes and Dyestuffs (London 1921).

Eine dritte Gruppe von Gründen, die die Konzentrationsbewegung im Gewerbe verständlich machen, liegt auf dem Gebiete

3. der Finanzierung. Vielfach nämlich ist es die Bank, die eine Fusion oder wenigstens einen Konzern zustande bringt, indem sie die Schwierigkeiten überwindet, die in dem Widerstande der Aktionäre, des Vorstandes oder des Aufsichtsrates liegen. Es gelingt ihr, sei es durch ihr Gläubigerverhältnis zu den widerstrebenden Gesellschaften, sei es durch ihre vorherrschende Stellung auf dem Geldmarkte, durch die sie sich die Stimmenmehrheit in der Generalversammlung verschafft. Sie ist aber an dem Zusammenschluß, der sich tunlichst als Fusion vollziehen soll, interessiert, weil dieser selbst ein gutes Geschäft ist und weil er dauernde Beziehungen zwischen der Bank und den Firmen begründet. Je ausgedehnter der Wirkungskreis einer Unternehmung ist, „um so dringender (muß sich) das Bedürfnis einer finanziellen Unterstützung wirksam machen", wie es sehr schön in einem Geschäftsbericht einer Berliner Großbank heißt.

3. *Die Verschiedenheit der Entwicklung*
(Verlauf der Konzentrationsbewegung im Gewerbe)

Aus dem Gesagten ergibt sich bei einiger Besinnung für jeden ohne weiteres von selbst, daß der Konzentrationsprozeß im Bereiche der gewerblichen Produktion große Verschiedenheiten aufweisen muß.

Diese Verschiedenheiten sind offenbar in einer oder mehreren der folgenden Lagen begründet:

(1.) Verschiedenheit der optimalen Betriebsgröße in den einzelnen Gewerben;

(2.) Verschiedenheit im Abstande der tatsächlichen Gestaltung von dem Optimum;

(3.) Verschiedenheit in der Widerstandskraft der kleineren Betriebe.

Danach wird es sich entscheiden, ob die Vergrößerung der Betriebe zu einer Konzentration im weiteren oder im engeren Sinne führt (siehe oben Seite 546).

Ich will nun versuchen, im folgenden ein Bild von der Konzentrationsbewegung in einigen Ländern zu geben, und wähle dazu diejenigen. die die beste Statistik haben.

Die gewerbliche Konzentrationsbewegung in Deutschland:

(1.) Allgemeine Ziffern:

a) Der durchschnittliche (Haupt-) Betriebsumfang in Bergbau und Industrie betrug (Einzel- und Teilbetriebe):

1882: 2,7 Personen
1895: 3,7 „
1907: 5,2 „

Stat. d. D. R., Band 220/21, Seite 31*.

b) Es waren durchschnittlich beschäftigt im Deutschen Reiche Personen in:

Jahr	Alleinbetrieben	Betrieben mit ... Personen:					
		2—5	6—10	11—50	51—200	201-1000	über 1000
1882	1430465	1839939	358457	750671	704309	644819	205003
1895	1237349	1953776	572473	1329500	1362881	1114238	430286
1907	1094921	2105361	717758	1996906	2181735	1876887	879305

Von 1000 erwerbstätigen Personen waren somit beschäftigt in Betrieben mit ... Personen:

Jahr	bis 5	6—50	über 50
1882	551	186	263
1895	399	238	363
1907	295	250	455

c) Die wichtigsten Zweige der kapitalistischen Großindustrie

Zahl der beschäftigten Personen

Branche	überhaupt			in Betrieben mit . . . Personen											
				11—50			51—200			201—1000			über 1000		
	1882	1895	1907	1882	1895	1907	1882	1895	1907	1882	1895	1907	1882	1895	1907
Bergbau, Hütten- und Salinenwesen	430034	536289	860903	23294	18772	21549	66100	62090	91897	185544	206213	288602	145723	242881	451552
Industrie der Steine und Erden	349196	568286	770536	98722	187736	258879	66204	147377	222540	42587	87152	161758	6768	15019	20076
Metallverarbeitung (ausgenommen Kupferschmiederei, Klempnerei, Grobschmiederei und Schlosserei)	206009	331950	561213	49206	82611	111860	51995	101126	184181	29124	69091	159766	1081	12861	37771
Fabrikation von Maschinen u. Apparaten	173298	261036	542296	33052	50270	82244	46587	79792	150666	55516	94544	192022	13186	27441	90118
Schiffsbau	24362	35336	49842	2235	3264	6065	2341	2555	7951	7751	9071	13225	7360	18079	20303
Anfertigung elektrischer Maschinen und Anlagen	1815	26321	284342	488	5405	45540	153	5405	48589	668	4039	49956	—	8523	42626
Chemische Industrie . .	71777	115231	172441	15244	19208	25704	20155	28200	42864	12615	28365	46002	3803	14551	31441
Industrie der Leuchtstoffe, Fette, Öle, Seifen	42705	57901	93010	12980	20213	29337	9215	15759	27415	4344	7242	21203	—	—	—
Textilindustrie	910089	993257	1088280	100728	120326	153217	160790	237283	318048	167935	307539	368612	18983	42770	47728
darin besond. Spinnerei	162344	183543	217023	20132	15921	18427	42109	47610	50845	66353	100028	111906	7151	9969	21557
Papierindustrie	58060	85104	230925	16498	19533	55490	19980	34733	74475	15930	20286	56018	—	2830	4239
Industrie der Nahrungs- und Genußmittel:															
Rübenzuckerindustrie	26285	95162	37380	866	528	7309	32339	36210	14510	33983	57047	12388	—	1345	2982
Getränke-Industrie .	109635	156358	196006	25296	44273	62065	9836	28891	43210	1483	9475	16825	—	—	—
Tabakindustrie . . .	110463	153080	203224	30117	40776	57511	42574	62007	77518	13181	15795	23482	—	1441	3714
Bauunternehmung . . .	134362	364746	834202	41874	104722	250661	36468	173609	327261	20235	64093	183087	1509	5297	20008
Buch- usw. Druckerei	61026	111394	184751	24266	42500	66966	14237	20857	57420	3535	11028	25540	—	1341	3303
Insgesamt	2871460	4074994	6326401	494998	776058	1252824	621083	1083504	1739399	660784	1091008	1730192	205564	404348	867418
Von der Gesamtzahl der Gewerbetätigen in obigen Branchen waren beschäftigt	—	—	—	17,2%	19,0%	19,8%	21,6%	26,6%	27,5%	23,0%	26,8%	27,3%	7,2%	9,9%	13,7%

Diese Ziffern, die die der Gewerbezählungen sind, lehren folgendes:

a) Zweifellos hat im Zeitraum von 1882—1907 in den Gewerbebetrieben eine Konzentration stattgefunden.

b) Diese Konzentration ist aber nur eine Konzentration im weiteren Sinne (siehe oben Seite 546), da zwar der Anteil der größeren Betriebe an der gesamten gewerblichen Produktion zugenommen hat (und zwar gewiß in noch stärkerem Verhältnis, als die Ziffern erkennen lassen), gleichwohl aber die kleineren und mittleren Betriebe (Handwerk und kleinkapitalistische Unternehmungen) in ihrem Bestande nicht erschüttert sind, vielmehr absolut sich vermehrt haben, die kleinkapitalistischen Unternehmungen (Betriebe mit 6—10 Personen und ein beträchtlicher Teil derjenigen mit 11—50 Personen) der Zahl nach sich sogar verdoppelt und verdreifacht haben. Der Zuwachs, den die Großbetriebe erfahren haben, ist also in seinem ganzen Umfange der Mehrproduktion zu danken.

Der Schwerpunkt des gewerblichen Lebens in Deutschland lag im Jahre 1907 noch in den Betrieben unter 50 Personen, in denen 545 von 1000 Personen beschäftigt waren.

Auch in den wichtigsten Zweigen der kapitalistischen Großindustrie, die in der dritten Tabelle unter Ausscheidung der Betriebe unter 11 Personen zusammengestellt sind, ruhte der Schwerpunkt noch in den Betrieben bis zu 200 Personen; in ihnen waren 59,0 gegen 41,0% in den Betrieben über 200 Personen beschäftigt.

c) Die Ziffern der zweiten Tabelle lassen erkennen, daß dieses Gesamtbild aus sehr verschiedenartigen Anteilsverhältnissen der einzelnen Gewerbe zusammengesetzt ist. Es gibt Gewerbe mit starker und solche mit schwacher Konzentrationstendenz. Wir werden im folgenden diejenigen mit besonders starker und diejenigen mit besonders schwacher Tendenz gesondert betrachten.

(2.) Gewerbe mit geringer Konzentrationstendenz:

Folgende 6 Gewerbegruppen beschäftigten im Jahre 1907 weniger als zwei Fünftel ihrer Arbeiter in Großbetrieben (51 und mehr Personen):

Lederindustrie	35,4%
Industrie der Holz- und Schnitzstoffe	22,3%
Industrie der Nahrungs- und Genußmittel	21,8%
Bekleidungsgewerbe	12,9%
Künstlerische Gewerbe	11,1%
Reinigungsgewerbe	8,9%

Sie umfaßten zusammen 3807003 Personen von insgesamt 10852873 Gewerbetätigen in Bergbau und Industrie überhaupt.

Stat. d. D. R., Band 220/21, Seite 63*f. Dieser Quelle sind auch alle folgenden Ziffernangaben entnommen. Siehe namentlich die Übersichten 1 und 6.

Natürlich weisen auch diese Gewerbegruppen noch sehr verschiedene Entwicklungsbedingungen in den einzelnen Gewerbeklassen aus: es gibt auch in ihnen Gewerbe mit starker Konzentrationstendenz, wie etwa in der Gruppe „Nahrungs- und Genußmittel" die Zuckerfabriken und Bierbrauereien. Aber diese Gewerbe vermögen doch nicht die gesamte Gewerbe-

gruppe zu beeinflussen. Und auf das Gesamtbild kommt es doch schließlich an. Da ergibt aber die obige Zusammenstellung, daß reichlich ein Drittel der Gewerbetätigen in Gewerben beschäftigt waren, in denen die große Mehrheit der Gewerbetätigen sich auf kleine und Mittelbetriebe verteilte.

(3.) Gewerbe mit besonders starker Konzentrationstendenz (1907 in Großbetrieben mehr als 60% beschäftigt).

Von den Gewerbegruppen unserer Gewerbestatistik kommen hier folgende in Betracht:

	1882	1895	1907
Bergbau, Hütten- und Salinenwesen	92,4%	95,3%	96,6%
Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate .	46,8%	59,0%	70,4%
Chemische Industrie	51,0%	61,7%	69,8%
Textilindustrie	38,2%	59,2%	67,5%

In diesen 4 Gewerbegruppen mit starker Konzentrationstendenz waren im Jahre 1907 insgesamt beschäftigt 3241906 Personen, also etwa 30% sämtlicher in Bergbau und Industrie tätigen Personen.

Die Gewerbegruppen umfassen aber, wie wir wissen, Gewerbe so verschiedener Entwicklungsbedingungen, daß wir die Gesamtziffern in die Ziffern mindestens der Gewerbeklassen auflösen müssen, um ein klares Bild zu erhalten, anders wie bei den Gewerben mit geringer Konzentrationstendenz, wo die Durchschnittszahl für die Gruppe die eigentlich wichtige ist.

Alsdann ergibt sich folgendes:

Montanindustrie:

Die Klein- und Mittelbetriebe sind seit längerer Zeit fast verschwunden, wie der Anteil der Großbetriebe an der Zahl der beschäftigten Personen erkennen läßt. Alle Gewerbeklassen, bis auf die belanglose Torfgräberei, sind gleichmäßig großbetrieblich gestaltet. Über die Hälfte der Personen — 451552 von 879600 — sind in Betrieben mit mehr als 1000 Personen beschäftigt.

Über die Vergrößerungstendenz der Betriebe in einzelnen Zweigen der Montanindustrie geben folgende Ziffern Aufschluß:

Steinkohlenbergwerke:

Jahresdurchschnitt	Anzahl der Hauptbetriebe	Mittlere Belegschaft	Menge der geförderten Kohle 1000 t	Auf den Betrieb entfielen Personen	Auf den Betrieb entfielen geförderte Kohle 1000 t
1871—1875	558	172 074	34 485,4	308	61,8
1881—1885	459	204 665	54 460,8	446	118,7
1891—1895	385	293 368	74 970,1	762	194,7
1901—1910	320	523 518	130 437,2	1636	407,6
1913	350	654 017	190 109,4	1868	543,2

Die absoluten Ziffern aus: Stat. Jahrbuch; die Verhältniszahlen errechnet.

Hochöfenbetriebe:

Jahr	Hochofenwerke	Hochöfen im Betrieb	Mittlere Belegschaft	Erzeugte Menge 1000 t	Auf das Hochofenwerk entfielen Personen	Auf das Hochofenwerk entfiel erzeugtes Eisen 1000 t
1880	140	246	21 117	2 729	151	19,5
1890	108	222	24 846	4 658	230	43,1
1900	108	274	34 743	8 521	322	78,9
1910	99	303	45 324	14 794	458	149,4

Die absoluten Ziffern aus Stat. Handbuch und Stat. Jahrb. f. d. D. R.; die Verhältniszahlen errechnet.

Nun befinden sich aber gerade in der Montanindustrie häufig verschiedene Betriebe in einer Hand, das heißt gehören einer Unternehmung bzw. einem Konzern an.

Die Vergrößerung geht also weiter, als jene Zahlen erkennen lassen. Folgende Angaben sind dafür ein Beleg:

Teilnehmer und Teilnahme am *Kohlensyndikat:*

	1898	1914	1898—1914
Zahl der Mitglieder	96	62	— 35%
Beteiligung insgesamt	35,5 Mill. t	88,5 Mill. t	+ 149%
Durchschnittliche Beteiligung des Mitglieds	336614 t	1428763 t	+ 324%

Konzerne der Metallindustrie, 11.

Einzelne Unternehmungen weisen gewaltige Vergrößerungen auf:

Deutsch-Luxemburg hatte ein Aktienkapital
1904 von 20 Mill. Mk.
1914 „ 245 „ „

Gelsenkirchen:

	Aktienkapital	Belegschaft
1873	13½ Mill. Mk.	1000
1913	395 „	53000 Arbeiter, 2400 Beamte.

Im Jahre 1909 gab es in der Montanindustrie 40 Aktiengesellschaften, die Betriebe aus 5 anderen Gewerbegruppen umfaßten, mit zusammen 995,5 Mill. Mk. Kapital, so daß auf die einzelne Aktiengesellschaft ein Durchschnittskapital von 24,9 Mill. Mk. entfiel, während das Durchschnittskapital sämtlicher Aktiengesellschaften des Deutschen Reiches (1910) sich auf nur 2,95 Mill. Mk. belief. HSt. 1^4, 152.

Ich teile noch die Ziffern mit, die die Konzernbildung nach dem Kriege zum Ausdruck bringen, obwohl in dieser Zeit die Konzentration weiter fortgeschritten war als im Jahre 1914.

Nach den Veröffentlichungen des Vereins Deutscher Hüttenleute (mitgeteilt in: Konzerne der Metallindustrie, 16) war der Stand am 1. Januar 1921 folgender:

Die Montanindustrie wird von 12 „Konzernen" beherrscht; diese haben im Besitz:

53% der Hochöfen,
60,7% ihres Fassungsraumes,
62,4% des Gesamtfassungsraumes der Stahlwerke.

In Rheinland-Westfalen betragen die Prozentzahlen: 89, 94, 82,5.

Der größte Konzern (Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union) hatte (1920) 27 Hochöfen von insgesamt 272 mit einem Fassungsraum von 13130 cbm von insgesamt 109870 in ganz Deutschland.

Im Jahre 1926 ist dann der große „Stahltrust" zustande gekommen mit einem Aktienkapital von 800 Mill. Mk., das durch den Zusammenschluß folgender Gesellschaften gebildet ist:

	A.-K.	Aufsichtsräte	Direktoren
Phönix	300 Mill.	34	8
Gelsenkirchen	138,1 „	33	26
Rheinstahl	160 „	25	11
Dt.-Lux.	97 „	35	16
Siemens & Halske	97,5 „	11	13
Bochumer Verein	56 „	21	6
van der Zypen	22,2 „	21	4

Die **Maschinenindustrie,** die nach der Montanindustrie am weitesten im Konzentrationsprozeß fortgeschrittene Industrie, weist doch nur 70% Großbetriebler auf.

Eine vollendete Konzentration unter Zurückdrängung des Mittel- und Kleinbetriebes auf unbedeutende Reste weisen nur einige wenige Zweige der Maschinenindustrie auf, wie die

Fabrikation von Dampfmaschinen, Dampfturbinen, Lokomotiven, Lokomobilen	mit	96,8% Großbetrieblern,
Fabrikation von Nähmaschinen	„	92,5% „

Mehr als 80% ihrer Gewerbetätigen waren im Großbetriebe beschäftigt in folgenden Gewerbearten:

Verfertigung von eisernen Baukonstruktionen	84,0%
Fabrikation von Automobilen	84,6%
Fabrikation von Buchdruckereimaschinen	82,8%
Schiffsbau	83,2%

Die in diesen Gewerbearten beschäftigten Personen beziffern sich (1907) auf 176444 gegenüber 1120282 in der Maschinenindustrie (Gruppe VI) überhaupt tätigen Personen.

Als eine ganz besonders stark konzentrierte Industrie gilt im Volksmunde die **Elektrizitäts**industrie (Klasse VI K der Gewerbestatistik). Wie steht es mit ihr?

Die Ziffern der Gewerbestatistik geben folgendes Bild. Von 100 Personen waren beschäftigt in Großbetrieben:

	1895	1907
1. Herstellung von Stromerzeugungsmaschinen, Elektromotoren, Umformern	94,0%	96,4%
2. Herstellung von elektrischen Apparaten (außer 1., 4. und 5.)	78,5%	87,7%
3. Herstellung von elektrischen Telegraphen, Fernsprechapparaten usw.	47,3%	83,9%
4. Herstellung von Akkumulatoren und galvanischen Elementen usw.	72,4%	77,7%

Diese großbetrieblich organisierten Gewerbezweige umfassen 101349 Personen von insgesamt 142171 in der Elektrizitätsindustrie (VI K der Gewerbestatistik) beschäftigten Personen. Der Rest ist auch in dieser in Klein- und Mittelbetrieben tätig (in Installationsgeschäften und Betrieben für Elektrizitätserzeugung, für Abgabe von Elektrizität zu Beleuchtungszwecken, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß in dem letzten Gewerbe [„Elektrizitätswerke!"] ein Betrieb auch mit weniger als 50 Personen schon ein großer Betrieb ist).

Weshalb wir die Elektrizitätsindustrie trotzdem unter die Industrie mit starker Konzentration zu zählen gewöhnt sind, hat seinen Grund vor allem in der Tatsache, daß sie wie wenige andere Industrien eine starke Neigung zur Bildung von Großunternehmungen und Konzernen aufweist. Von den in der Statistik verzeichneten Großbetrieben — das waren in den genannten vier Zweigen im Jahre 1907 immerhin 172 — waren schon damals die wenigsten selbständige Unternehmungen und von den selbständigen Unternehmungen war schon damals eine große Anzahl zu Verbänden zusammengeschlossen. Seitdem hat die Tendenz zur Fusion und zur Konzernbildung weitere Fortschritte gemacht, so daß schon vor dem Kriege der größte Teil der elektrischen Industrie in den beiden Konzernen Siemens-Schuckert und Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft zusammengefaßt war. Wenn wir diese Gebilde für wirtschaftliche Einheiten ansehen, dann allerdings ist auch in der Elektrizitätsindustrie die Konzentrationstendenz eine sehr starke.

Bemerkt sei noch, daß die Konzernbildung in dieser Industrie sich dadurch von der in der Montanindustrie unterscheidet, daß die Zusammenfassung nicht wie bei dieser von der Basis ausgeht, sondern von der Fertigfabrikationsindustrie, und daß der Zusammenschluß weit mehr in horizontaler als in vertikaler Richtung erfolgt.

Würde in der **chemischen** Industrie der Anteil der Großbetriebler nicht herabgedrückt durch die ihr angehörigen Verfertiger von chemischen, pharmazeutischen und photographischen Präparaten, durch die Apotheker und durch die Hersteller von Farbmaterialien (außer Teerfarben), die zusammen etwa 54000 Köpfe stark sind (von nur 172441 im ganzen in der chemischen Industrie ermittelten Gewerbetätigen), so würde ihr stark großbetriebliches Gepräge noch deutlicher in die Erscheinung treten. Die

Zweige der chemischen Großindustrie weisen nämlich folgende Anteilziffern des Großbetriebes auf:

Anorganische Säuren und Alkalien	82,6%
Verfertigung von Bleistiften	88,5%
Sprengstoffe und Zündwaren	89,4%
Anilin- und Anilinfarbenfabrikation	98,2%

Dazu kommt, daß auch in der chemischen Industrie, ähnlich wie in der Elektrizitätsindustrie, die Großunternehmung und die Konzerne eine besondere Bedeutung erlangt haben. Schon vor dem Kriege war die Industrie in wenigen großen Werken zusammengeballt. Seitdem hat die Zusammenschlußtendenz weiter bestanden und hat schließlich zu einem „Trust" in der chemischen Großindustrie, der Interessengemeinschaft der Farbenindustrie, geführt.

Die **Textilindustrie** endlich weist in sich die größten Gegensätze der Betriebsgestaltung auf: während einige Zweige den kleinen und mittleren Betrieb fast völlig ausgeschaltet haben, ist dieser in anderen Zweigen bis 1907 vorherrschend geblieben.

Zu den großbetrieblich organisierten Zweigen der Textilindustrie gehört im wesentlichen die gesamte Spinnerei mit 89% Großbetrieblern. Dieser Satz wird noch übertroffen von der

Baumwollspinnerei	mit 94,3%
Flachs- und Hanfspinnerei	„ 95,1%
Jutespinnerei	„ 99,9%

Hinter der Spinnerei steht die Weberei zurück, die als Ganzes nur 73,2% Großbetriebler aufweist, während die Extreme gebildet werden von der

Juteweberei	mit 97,3%
und der Leinenweberei	„ 53,8%

Verhältnismäßig wenig konzentriert sind folgende Zweige der Textilindustrie:

Strickerei und Wirkerei	47,2%
Seilerei und Reepschlägerei	40,6%
Posamentenfabrikation	37,8%
Häkelei, Stickerei, Spitzenfabrikation	24,8%

Diese Zweige der Textilindustrie mit klein- und mittelbetrieblichen Neigungen beschäftigen ungefähr ein Viertel der in der gesamten Gruppe ermittelten Gewerbetätigen: 242156 von 1088280.

Die Konzentration in der Textilindustrie, soweit sie besteht, hat sich größtenteils während des letzten Menschenalters vollzogen, wie folgende Ziffern erkennen lassen.

Der Anteil der im Großbetrieb beschäftigten Personen betrug:

	1882	1895	1907
Spinnerei	71,1%	85,9%	89,0%
davon: Wollspinnerei	60,6%	78,0%	79,2%
Weberei	34,3%	59,8%	73,5%
davon: Seidenweberei	17,8%	57,3%	72,5%
Leinenweberei	7,3%	29,4%	53,8%

	1882	1895	1907
Strickerei und Wirkerei	12,2%	33,5%	47,2%
Häkelei, Stickerei, Spitzenfabrikation .	8,4%	18,8%	24,8%
Posamentenfabrikation	17,7%	24,6%	37,8%
Seilerei und Reepschlägerei	13,0%	32,7%	40,6%

Zum Vergleich führe ich noch einige Ziffern an, die uns Aufschluß über die Betriebsgrößenverhältnisse in der *englischen* Baumwollindustrie geben. Erstaunlich, wie wenig fortgeschritten auch hier der Konzentrationsprozeß ist. Die Angaben beziehen sich auf eine größere Anzahl englischer Baumwollstädte während der letzten Zeit vor dem Kriege und sind von Chapman und Marquis gesammelt und mitgeteilt a. a. O. Seite 300.

Weberei

Zahl der Webstühle	Zahl der Firmen
1—50 . . .	4
50—100 . . .	5
100—150 . . .	8
150—200 . . .	5
200—250 . . .	4
250—300 . . .	9
300—350 . . .	4
350—400 . . .	5
400—450 . . .	9
450—500 . . .	11
500—600 . . .	15
600—700 . . .	6
700—800 . . .	7
800—900 . . .	6
900—1000 . . .	9
1000—1500 . . .	14
1500—2000 . . .	9
2000—2500 . . .	4
	134

Spinnerei

Zahl der Spindeln in Tausend (Mulespindeln)	Zahl der Geschäfte (Firmen)
1—5	5
5—10	2
10—25	9
25—50	18
50—100 . . .	24
100—150 . . .	18
150—200 . . .	5
200—250 . . .	6
250—300 . . .	0
300—350 . . .	1
350—400 . . .	1
400—500 . . .	1
	90

Ringspindeln (Tausend)	Zahl der Firmen
1—5	2
5—10	3
10—25	11
25—50	4
50—100 . . .	4
	24

Die Entwicklung in den *Vereinigten Staaten von Amerika* ist ganz besonders lehrreich, weil sie vielfach die Richtung anzeigt, in der vermutlich die Konzentrationsbewegung überhaupt verlaufen wird. Was Marx, als er sein „Kapital" herausgab, von England aus Deutschland zurufen konnte: „De te fabula narratur", läßt sich jetzt mit demselben Recht in vielen (nicht allen!) Punkten vom Verhältnis Amerikas zu Europa sagen. Wenn wir die Geschichte der Konzentrationsbewegung in den Vereinigten Staaten überblicken, so treten folgende Punkte besonders hervor:

(1.) Die Konzentration in Bergbau und Industrie ist stark gewesen, stärker als in irgendeinem Lande Europas.

Die Durchschnittsgröße des gewerblichen Betriebes betrug 1899 (dem letzten Jahre, dessen Ziffern noch etwa mit den deutschen vergleichbar sind, da seitdem das Handwerk ausgeschaltet ist) 10,4 Personen, denen gegenüber also die 5,2 Personen der deutschen Gewerbezählung von 1907 stehen würden.

Die Verteilung auf die einzelnen Betriebsgrößen weist im Jahre 1914 folgendes Bild auf:

Zahl der Lohnarbeiter in eigenen Betrieben	Zahl der Betriebe	Zahl der Lohnarbeiter	Von hundert	
			Betrieben	Lohnarbeit.
Sämtliche Betriebe	275791	7036337	100	100
Kein Lohnarbeiter	32856	—	11,9	—
1—5 „	140971	317216	51,1	4,5
6—20 „	54379	606594	19,7	8,6
21—50 „	22932	742529	8,3	10,6
51—100 „	11079	791726	4,0	11,3
101—250 „	8470	1321077	3,1	18,8
251—500 „	3108	1075108	1,1	15,3
501—1000 „	1348	926828	0,5	13,2
über 1000 „	648	1255259	0,2	17,8

Abstract of the Census of Manufactures, 1914, pag. 391.

Diese Ziffern sind nicht ohne weiteres vergleichbar mit den deutschen aus den angeführten Gründen. Wir können sie aber annäherungsweise vergleichbar machen, indem wir folgende Rechnung anstellen: Im Jahre 1899, als man das Handwerk noch mitzählte, wurden in den „Manufactures" insgesamt 5306143 Lohnarbeiter, also „Gehilfen", ermittelt; in der Industrie ohne das Handwerk 4712763. Nehmen wir an, daß das Verhältnis im Jahre 1914 dasselbe geblieben sei, so würden den 7036247 Industriearbeitern rund 8 Millionen Gehilfen überhaupt entsprochen haben. In Deutschland betrug die Zahl der Gehilfenbetriebe im Jahre 1907 rund eine Million, die der darin beschäftigten Personen rund 9,9 Millionen, abzüglich der Betriebsleiter also 8,9 Millionen Personen. Da die deutsche Gewerbezählung in ihrer Größenstatistik uns die Verteilung sämtlicher Personen, einschließlich der Betriebsleiter, auf die einzelnen Größenklassen ermittelt, so müssen wir 9,9 Millionen als die absolute Zahl annehmen, von der wir den Anteil der verschiedenen Betriebsgrößen ermitteln können. Das gibt etwas andere Verhältniszahlen, als sie im amerikanischen Zensus mitgeteilt werden. Aber es soll ja auch nur annäherungsweise der Vergleich gelingen. Der Anteil der einzelnen Größenklassen würde dann in Deutschland (1907) und den Vereinigten Staaten (1914) folgender gewesen sein:

Von 1000 Personen waren in Gehilfenbetrieben beschäftigt... Personen:

	Deutschland	Vereinigte Staaten
bis 5	212	160
6—50.	274	169
über 50	514	671

Auch wenn wir in Rücksicht ziehen, daß die Konzentration in Deutschland von 1907 bis 1914 zweifellos noch zugenommen hat, dürfen wir doch vermuten, daß sie hinter dem Konzentrationsgrad, wie ihn im Jahre 1914 die Vereinigten Staaten erreicht hatten, zurückgeblieben ist.

Der hohe Konzentrationsgrad der amerikanischen Industrie geht wohl auch aus der Tatsache hervor, daß im Jahre 1914 fast die Hälfte (48,6 %) des gesamten Produktionswertes in Betrieben (wohl auch Verbänden) erzeugt wurde, deren jährliches Erzeugnis den Wert von je 1 Million Dollar überstieg. Leider ist diese Ziffer mit der keines anderen Landes vergleichbar.

Nun ist es aber eine bekannte Eigenart der amerikanischen Entwicklung, daß sie früher als die der europäischen Länder zu einer Zusammenfassung selbständiger Unternehmungen zu Konzernen und auch zur Bildung von Großunternehmungen geführt hat, die in der Betriebsgrößenstatistik des Zensus nicht als Einheiten erfaßt sind. Wir besitzen nun aber brauchbare Ziffern genug, um auch diesen Teil der Konzentrationsbewegung verfolgen zu können. Zunächst hat sich der Zensus selbst und haben sich seine geschickten Bearbeiter um die Ermittlung der Konzernbildungen, der sogenannten „Combinations", mit Erfolg bemüht.

Zuerst hat der XII. Zensus (1899) sein Augenmerk auf die „Industrial Combinations" gelenkt. Er verstand darunter Wirtschaftseinheiten, die aus mehreren früher selbständigen Unternehmungen hervorgegangen waren: „unless it consists of a number of formerly independent mills which have been brought together into one company under a charter obtained for that purpose." Sein Interesse war also ein ausgesprochen genetisches. Ermittelt wurden im Jahre 1900 2040 solcher Combinations, die 1 % sämtlicher Betriebe, aber 8,4 % aller Lohnarbeiter und 14,1 % des gesamten Produktionswertes umfaßten.

Dann ist die Zählung erst wiederholt worden im XIV. Zensus (1919). Über deren Absichten und Ergebnisse unterrichtet in vortrefflicher Weise die schon erwähnte Studie von Willard L. Thorp, The integration of industrial operation. Census Monographs III. 1924. Der Verfasser stellt zunächst einmal klar, daß eine Statistik aller Verflechtungsformen unmöglich ist. „It is impossible to ascertain the many combinations and alliances among industrial combinations ... The lines of control converge and diverge among economic enterprises in a most intricate pattern. The ties which bind establishments together are often quite imperceptible to the outside inquirer and too elusive to permit definite statement. With the development of the corporate form of ownership the possibilities of the centralization of control were greatly increased. Of the less apparent combinations, those resulting from interlocking directorates and interlocking shareholdings are the subject of frequent discussion. The ‚gentlemens-agreement' and ‚dinner party' methods of combination have likewise achieved unpleasant publicity. Such relationships, however, are impossible of accurate determination or statistical expression". Daher: „financial combination, interlocking directorates, bank control: all such obscure forms of relationship are disregarded." Vielmehr: „this is a study — entsprechend der Fragestellung des Zensus — of operating combinations.

The individual establishments concerned are all under control of a single central office which, acting perhaps as the sales agency and also as the directors' chamber, nevertheless is the actual directing force in the activities of the various constituent establishments . . .

It can not be overemphasized that the combinations here considered are merely units of operation. They represent the minimum, the lowest terms to which the combinations can be reduced when stripped of financial and indirect affiliations." A. a. O. Seite 16/17.

Bestimmen diese Sätze auch ziemlich genau, was „Combinations" im Sinne des Zensus nicht sind, so wissen wir doch noch nicht, was sie nun in Wirklichkeit sind: Konzerne, das heißt Vereinigungen rechtlich selbständiger Unternehmungen oder Einzelfirmen mit mehreren Werkbetrieben. Die Begriffsbestimmung des Zensusbearbeiters läßt Konzerne vermuten; sofern „industrial establishment", die Einheit, aus denen der Verband gebildet wird, offenbar als selbständige Unternehmung — Wirtschaftsbetriebe mit selbständiger Buchführung — gefaßt wird: „an industrial establishment is an enterprise within an industry and within a locality, and may consist of more than one plant only providing a common set of books is kept. Consequently, a central-office group — so wird die „Combination" umschrieben — exists when a single central office operates enterprises in more than one locality or in more than one industry or more than one plant within a locality and industry, providing those plants are sufficiently separate entities to keep separate books of account" (S. 101). Das Wort „plant" ist in zwei verschiedenen Bedeutungen gebraucht: das erstemal im Sinne von Werkbetrieb, im zweiten Falle im Sinne von Wirtschaftsbetrieb. Das hindert aber nicht, daß der Schreiber „establishment" als selbständige Unternehmung, a central office-„group" als Konzern in diesen Sätzen angesehen wissen will. Es unterliegt nun aber keinem Zweifel, daß der Zensus unter „central-office groups" auch einzelne Unternehmungen mit mehreren wirtschaftlich unselbständigen (Werk-) Betrieben einbegreift; so, wenn z. B. die verschiedenen Eisenbahnreparaturwerkstätten als Bestandteile einer central-office group betrachtet werden.

Wir werden also in den Ziffern des Zensus sowohl Konzerne als Großunternehmungen zu suchen haben.

Diese Ziffern sind nun folgende:

Es wurden 5838 Central-office groups ermittelt, in denen 21464 „Etablissements" (establishments in dem oben angegebenen Sinne) der Industrie zusammengefaßt waren. Diese Betriebe machten 7,8% aller Betriebe aus und beschäftigten schätzungsweise ein Drittel aller Lohnarbeiter. Sie sind über alle Produktionszweige verteilt. Es befanden sich Etablissements in Central-office combinations über den Durchschnitt in folgenden Gewerbegruppen:

Eisenbahnreparaturwerkstätten	78,1%
Chemische Industrie	19,7%
Textilindustrie	9,9%
Industrie der Steine und Erden	8,8%
Eisen- und Stahlerzeugung	8,0%

Die Zahl der zu einer Einheit zusammengefaßten Etablissements beträgt 3,68.

Dagegen über den Durchschnitt in folgenden Gewerben:

Eisenbahnreparaturwerkstätten	9,89
Tabakindustrie	4,56
Wagenindustrie (Landbeförderungsmittel).	4,42
Lebens- und Genußmittelindustrie	4,15

Über die kapitalistische Konzentration in den volkstümlich als „Trusts" bezeichneten Gebilden, unter denen wir, wie gesagt, sowohl Fusionen wie Konzerne zu verstehen haben mit und ohne monopolistisches Gepräge, unterrichten folgende Ziffern.

Die große Zusammenschlußbewegung fällt in die Jahre 1887—1903, so zwar, daß sie ihren Höhepunkt in den Jahren 1900—1901 erreicht.

Konzerne wurden gegründet (Fusionen vollzogen sich) mit einem Kapital von mehr als 1 Million Dollar:

1887—1897	86	mit 1414293000	$
1898—1900	149	„ 3784010000	„
1901—1903	127	„ 2000000000	„ (rund).

Im Jahre 1904 war der Stand dieser:

	Kapital Milliarden Dollar	Zahl der zusammengefaßten, früher selbständigen Betriebe
7 Großkonzerne	2,7	1528
298 kleinere Konzerne	4,0	3426
13 Konzerne im Umbau. . . .	0,5	334
318 Konzerne	7,2	5288

Davon waren 236 inkorporiert seit dem 1. Januar 1898; diese verfügten über 6 Milliarden Dollar Kapital.

Nach Moody, The Truth about the Trusts (1904), 453ff. Vgl. Luther Conants Veröffentlichungen in Am. Stat. Association March 1901 für die frühere Zeit.

Warum ich keine neueren Ziffern mitteile, wird alsobald offenbar werden.

(2.) Betrachten wir den Stand der erreichten Konzentration, so ist selbstverständlich auch in Amerika von einem Verschwinden der kleinen und mittleren Betriebe im großen ganzen keine Rede. Die Zahl der Gehilfenbetriebe unter 20 Gehilfen betrug:

1900	205771 = 69,2%	aller Betriebe,
1910	193487 = 72,0%	„ „
1915	195350 = 71,0%	„ „
1920	197950 = 68,3%	„ „

Aus den verschiedenen Abstracts of the Census und Stat. Abstr. U. S.

Auch ihr Produktionsspielraum hat — in absoluten Mengen ausgedrückt — unaufhaltsam zugenommen. Die Statistik berichtet zwar nicht über die Produktionsmenge der nach den Arbeiterzahlen abgestuften Betriebsgrößen, wohl aber über den Wert der Produktion nach dem ver-

schiedenen Produktionsumfange. Da ergibt sich, daß der Wert der Produktion in allen Größenlagen gestiegen ist, und zwar bei den kleinen wie bei den mittleren, wie natürlich auch bei den großen. Die Ziffern für die kleineren und mittleren Betriebe sind folgende (Millionen Dollar):

		1904	1914
weniger als 5000 $	Jahresproduktion	176,1	233,4
5000—20000 $	„	751,0	905,7
20000— 100000 $	„	2129,3	2550,2
100000—1000000 $	„	6109,0	8763,0

In den verschiedenen Gewerbezweigen ist ganz ähnlich wie in Deutschland der Konzentrationsprozeß verschieden weit fortgeschritten.

Von 43 Gewerbegruppen und Gewerbeklassen (im Sinne der deutschen Gewerbezählung) beschäftigten 8 mehr als 50% ihrer Arbeiter in Betrieben über 500 Personen. Das waren:

Eisen- und Stahlindustrie	76,7%
Lokomotivfabriken	72,8%
Kupferraffinerie	69,3%
Schlächtereien und Fleischpackereien	65,0%
Baumwollindustrie	57,7%
Wagenfabriken	57,4%
Elektrische Maschinen und Apparate	55,0%
Automobilfabriken	52,5%

Diese Größestindustrien beschäftigten 1212549 oder 18,3% sämtlicher Lohnarbeiter.

Ihnen stehen 13 Gewerbezweige gegenüber, bei denen mehr als 25% der Arbeiter in Betrieben mit 20 Arbeitern und weniger beschäftigt waren. Diese Gewerbezweige mit kleinbetrieblicher Neigung (es sind auch ungefähr dieselben wie in Deutschland) umfassen 1392482 oder 21,2% sämtlicher Lohnarbeiter.

Berechnet nach der Tabelle 27 des Abstr. of the XIII. Census 1910. III. Manufactures; Seite 468.

(3.) Was mir nun aber an dem statistischen Material der Vereinigten Staaten das Allerinteressanteste zu sein scheint, ist dieses: es enthält Anzeichen dafür, daß die Konzentrationsbewegung in den Gewerben drüben ihren Höhepunkt bereits erreicht und zum Teil überschritten hat.

Für diese Annahme spricht zunächst die Tatsache, daß die Zusammenschluß- (Fusions-, Vertrustungs-) Bewegung, die im Anfang dieses Jahrhunderts so mächtig einsetzte, zum Stillstand gekommen ist. Ich wollte erklären, warum ich für die Zahl und den Umfang der Trusts keine neueren Ziffern als die des Jahres 1904 eingesetzt habe: weil sich seitdem am Stand der Dinge nichts Wesentliches mehr geändert hat. Mit dem Jahre 1904 schließt die amerikanische Trustbewegung ab. Siehe die sachkundige Darstellung bei El. Jones, a. a. O. Seite 44f.

Aber auch die Gestaltung der Betriebe weist seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts keine wesentliche Vergrößerungstendenz mehr auf, wenn wir von den Ziffern des Zensus von 1919 absehen, die ganz außergewöhn-

liche Umstände widerspiegeln und schon durch die Ziffern des Jahres 1921 wieder verbessert worden sind.

Schon der Zensus von 1899 weist einen Rückgang der Durchschnittsgröße des Betriebes auf, wenn wir das Handwerk einrechnen.

Auf einen Betrieb entfielen Arbeiter:

1849	7,8	100,0
1859	9,3	119,2
1869	8,1	103,8
1879	10,8	138,5
1889	12,0	153,8
1899	10,4	133,3

Die Industriebetriebe (ohne Handwerk) vergrößerten sich dann noch etwas von 1899—1904, sind aber seitdem fast gleich groß geblieben. Der Durchschnitt betrug:

1899	22,7	100,0
1904	25,3	111,5
1909	24,6	108,4
1914	25,5	112,3
1919	31,4	138,3

Die Ziffer für 1919, sagte ich, ist Ausdruck einer vorübergehenden, nie wiederkehrenden Konjunktur. Wir ersehen das aus einem Vergleich der Ziffern von 1919 mit denen von 1921.

Leider besitzen wir für 1921 keine unmittelbar vergleichbare Durchschnittsziffer, da in diesem Jahre nur die Betriebe mit einer Produktion von mehr als 5000 $ im Jahre gezählt sind. Ziehen wir nur diese in Betracht, so ergibt sich folgender Durchschnitt:

1914	38,9
1919	42,0
1921	35,4

Das heißt: die durchschnittliche Betriebsgröße war im Jahre 1921 bereits wieder unter diejenige von 1914 gesunken.

Dasselbe Ergebnis, daß nämlich das Jahr 1919 sich in einem Ausnahmezustand befand, zeitigt die Gegenüberstellung der Anteilziffern der verschiedenen Betriebsgrößen der Jahre 1919 und 1921.

Es waren beschäftigt in Betrieben:

	1919	1921
mit 100 und weniger Lohnarbeitern	29,1 %	34,3 %
mit 100 und mehr Lohnarbeitern	70,9 %	65,7 %

Und das, trotzdem im Jahre 1919 alle Betriebe mit mehr als 500 $ Jahresproduktion, 1921 nur solche mit mehr als 5000 $ Jahresproduktion in obigen Ziffern berücksichtigt sind!

Nach Stat. Abstr. U. S.

Daß die Durchschnittsbetriebsgröße in den Gewerben Amerikas während der letzten 20—25 Jahre gleich geblieben ist, hat wohl seinen Grund darin, daß in zahlreichen Gewerben das Optimum der Betriebsgröße erreicht ist und zeitweilig wohl schon überschritten war. So lauten die Indexziffern für die in einem Betriebe beschäftigten Lohnarbeiter in der

Baumwollindustrie:

1879	100,0
1899	125,8
1914	129,8

Holzbearbeitungsindustrie:

1879	100,0
1889	349,7
1914	305,9

Wagen- und Waggonfabriken:

1889	100,0
1914	75,0

Schiffbau:

1889	100,0
1914	93,4

Schlächterei und Fleischpackung:

1889	100,0
1899	200,0
1904	205,1
1914	197,4

Hochöfen:

1869	100,0
1904	260,5
1914	257,7

Aus den Zusammenstellungen in Cens. Mon. III.

Daß die Zahl der beschäftigten Arbeiter kein voll befriedigendes Merkmal der Betriebsgröße ist, habe ich schon öfters festzustellen mich veranlaßt gesehen. Was wir in Erfahrung bringen möchten, ist der gesamte Kapitalaufwand, der in einem Wirtschaftsbetriebe gemacht wird, da die Betriebsgröße natürlich ebenso durch den Sachaufwand wie durch die Menge der beschäftigten Personen bestimmt wird. Leider besitzen wir kein zuverlässiges Material, um die Betriebe nach ihrem Kapitalumfange zu gruppieren. Einen gewissen Ersatz für die fehlenden Kapitalziffern bietet die Produktwertstatistik, die der Zensus enthält. Leider hat sie den Mangel, daß die Höhe der Wertziffern von dem Preisstande abhängig ist. Deshalb ist sie für Vergleiche verschiedener Jahre nur mit großer Vorsicht zu gebrauchen. Ich will aber die Ziffern, die diese Statistik liefert, gleichwohl mitteilen.

Von dem Gesamtwertprodukt wurden erzeugt Hundertteile in Betrieben, deren Jahresproduktion betrug:

	1904	1914
weniger als 5000 $	1,2	1,0
5000—20000 $	5,1	3,7
20000—100000 $	14,4	10,5
100000—1000000 $	41,3	36,2
über 1000000 $	38,9	48,6

Stat. Abstr. U. S.

Danach hätten vor allem die größten Betriebe ihren Anteil an der Gesamtproduktion ausgedehnt. Aus den angeführten Gründen ist aber dieser Statistik für Vergleichszwecke keine allzu hohe Bedeutung beizumessen. Einen ganz anderen Wert hätte natürlich eine Statistik, die den Anteil der einzelnen Betriebsgrößen an der naturalen Produktion (nach Gewichtsmengen) ermittelte. So etwas gibt es aber nur in vereinzelten Fällen. So können wir z. B. die Beharrungstendenz, die offenbar die meisten Gewerbe Amerikas in den letzten 20 Jahren beherrscht, ablesen aus dem Rückgang des Anteils, den die großen Konzerne an der Gesamterzeugung des Landes haben. Dieser Anteil betrug bei der größten Vereinigung, der U. S. Steel Corporation, in den Jahren 1901 und 1910 folgende Vom-Hundert-Sätze:

	1901	1910
Eisenerz	43,9	44,3
Schiffahrt auf den Seen	61,6	51,0
Koks	37,4 (1902)	32,7
Roheisen	42,4	43,0
Spiegeleisen	42,9	43,3
Rohstahl	66,3	54,7
Walzwerkerzeugnisse	50,1	48,1
Drahtstifte	65,8	55,4
Zinnblech	72,0 (1908)	61,0

Nach den Annual Statistical Reports of the American Iron and Steel Association: E. Jones, a. a. O. Seite 214.

Zum Vergleich führe ich noch Ergebnisse der letzten *französischen* Gewerbezählungen vor dem Kriege an. Der Anteil der einzelnen Betriebsgrößen an der Gesamtzahl der beschäftigten Personen (nur Gehilfenbetriebe sind berücksichtigt) betrug:

	Betriebe mit 1—5 Gehilfen	Betriebe mit mehr als 10 Gehilfen
1896	27,7%	64,5%
1901	24,6%	68,7%
1906	24,6%	68,2%

Résultats statistiques du recensement de la population effectué en 1906. Paris 1910. Auch hier Stillstand der Konzentrationsbewegung.

IV. Transport

Auf dem Gebiete des Transportwesens müssen wir scharf zwischen zwei Gruppen von Betrieben unterscheiden: denjenigen, die ihrer Natur nach nicht anders als großbetrieblich organisiert sein können: gebundene Transportgewerbe wollen wir sie nennen, und denjenigen, bei deren Gestaltung die Wahl zwischen den verschiedenen Betriebsgrößen freisteht: freie Transportgewerbe mögen sie heißen.

1. Zur Gruppe der gebundenen Transportgewerbe gehören: die Post, die Telegraphie und Telephonie und die Eisenbahn.

a) Die Post, deren Entstehung und erste Entwicklung ich im zweiten Bande ausführlich dargestellt habe (siehe daselbst das fünfundzwanzigste Kapitel), ist seit Anbeginn öffentlicher Betrieb oder regalisierter Privatbetrieb gewesen und — bis auf wenige Unterbrechungen — geblieben. Daß sie nicht eigentlich ein Transportbetrieb, sondern ein Sammelbetrieb ist, tut hier nichts zur Sache.

b) Telegraphie und Telephonie sind in den meisten Ländern ebenfalls von Anfang an bis heute in öffentlicher Regie verwaltet worden. Dort, wo sie noch kapitalistisch betrieben werden, befinden sie sich in den Händen ganz weniger, großer Gesellschaften.

Der Hauptfall der privaten Organisation dieser Verkehrszweige sind die *Vereinigten Staaten*. Hier beherrschen das Telegraphenwesen zwei Gesellschaften: die Western Union Telegraph Co., die 1534009 Meilen Drähte besitzt, und die Mackay Companies mit 306691 Meilen Drähten bei einer Gesamtlänge des Telegraphennetzes von 1874270 Meilen. Die Ziffern gelten für 1922 und sind dem Stat. Abstr. U.S. entnommen. Das Anlagekapital der Western Union beträgt 194 Mill. Dollar, das der Mackay Companies 51 Mill. Dollar. Die Western Union besteht seit 1866 und hat ihr Netz von 75686 auf 1½ Million Meilen ausgedehnt, die Zahl ihrer Bureaus von 2250 auf 36000 (1913, seitdem verringert) erhöht.

Im Telephonwesen verfügen die Gesellschaften mit mehr als 250000 $ Jahreseinkommen über 95% der Drähte, darunter eine Gesellschaft, das Bell-System, über 87%. (Im Jahre 1902 betrug der Anteil des Bell-Systems erst 69%.) Das Anlagekapital dieser Großunternehmungen beziffert sich auf 1864 Millionen Dollar (1922). Im übrigen gibt es (1919) 2060 Telegraphen- und Telephongesellschaften. Quelle wie oben.

c) Auch die Eisenbahnen werden entweder vom Staate oder von wenigen, ganz großen monopolistischen Privatgesellschaften verwaltet. So teilten sich in das *englische* Eisenbahnsystem bis zum Krieg 7, jetzt 4 Gesellschaften, in das *französische* 6 Privatgesellschaften und (mit einem kleineren Betrage) der Staat, während die *amerikanischen* Eisenbahnen sich größtenteils in den Händen von 8 Gruppen (1912) befinden.

Den Konzentrationsprozeß können wir in den Vereinigten Staaten besonders deutlich verfolgen. Im Jahre 1877 beherrschten die 13 größten „Systeme" 19593 Meilen = 25,5% der damals betriebenen Strecken. Von 1888—1909 stieg der Anteil der Gesellschaften, die Strecken über 100 Meilen im Betrieb hatten, von 49,09% auf 66,12%. Nach einer Berechnung von Haines ergibt sich folgendes Bild:

1890 betrieben 1013 Eisenbahngesellschaften 163985 Meilen,
davon 40 „ 47%, durchschn. 1946 Meilen;
1909 betrieben 1320 Eisenbahngesellschaften 244084 Meilen,
davon 53 „ 66%, durchschn. 2946 Meilen.
Ziffern bei Picard, a. a. O.

Die größten Eisenbahngruppen waren nach dem American Year Book im Jahre 1912:

Harriman-Gruppe	33236	Meilen,
Morgan-Gruppe	27918	„
Hill-Gruppe	25370	„
Vanderbilt-Gruppe	24026	„
Hawley-Gruppe	16508	„
Gould-Gruppe	15935	„
Pennsylvania-Gruppe	13187	„
Moore-Gruppe	10627	„
	166807	Meilen

Was für die Fernbahnen gilt, gilt in gesteigertem Maße für die Lokal- nnd Straßenbahnen.

Besonderes Interesse bieten die gebundenen Transportgewerbe nicht, da sich ihre Entwicklung zu Großbetrieben und die Konzentration der mehreren vorhandenen Großbetriebe zwangsläufig vollzieht. Der Grund ist offensichtlich: die Mindestbetriebsgröße ist durch die Anlage vorgeschrieben und liegt bereits im Bereiche sehr großer Betriebe. Die Konkurrenz aber zwischen mehreren dieser sehr großen Betriebe, wenn überhaupt mehrere nebeneinander bestehen können, ist so vernichtend, daß, wie wir schon sahen, die Entwicklung rasch zur Verständigung und darüber hinaus zu Konzernen und Fusionen führt.

Interessanter sind die freien Transportgewerbe.

2. Der Achstransport, das heißt also der Landtransport auf nicht geschienten Wegen, lag, wie ich das im dreiundzwanzigsten Kapitel des zweiten Bandes geschildert habe, bis zum Ende der frühkapitalistischen Epoche ausschließlich in den Händen handwerksmäßiger Kärrner. Er bleibt im wesentlichen handwerksmäßig organisiert (soweit die „Post" sich nicht seiner bemächtigte), solange er dem Fernverkehr diente, das heißt also bis zur Einführung der Eisenbahnen. Seitdem ist er immer mehr ein großstädtisches Gewerbe geworden, das teils den Personenverkehr besorgt, teils die Güter über kurze Strecken von und nach den Bahnhöfen befördert.

Als Droschkenfuhrwesen ist der Achstransport bis heute vorwiegend kleinbetrieblich organisiert: selbst im heutigen Berlin werden auch die Autodroschken zum größten Teile von ihren Besitzern oder einem Gehilfen des Besitzers von zwei oder drei Wagen gefahren.

Daneben sind kapitalistische Fuhrunternehmen mittlerer Größe entstanden. Nach der deutschen Gewerbezählung sind (1907) von den in „Posthalterei, Personenfuhrwerk und Reitinstituten" ermittelten Betrieben:

Kleinbetriebe	93,7 %
Mittelbetriebe	6,1 %
Großbetriebe	0,2 %

Die in ihnen beschäftigten Personen machten aus: 62,4, 28,2, 9,4 %.

Etwas stärker, aber auch nicht sehr beträchtlich, ist die Konzentrationstendenz im Gütertransport. Hier fassen die früheren deutschen Gewerbezählungen „Spedition, Güterbeförderung und Frachtfuhrwerk" zu einer Gruppe zusammen, so daß die Zahlen von 1907 nur mit dieser vergleichbar sind. Die Entwicklung, die eine Konzentration aus völlig kleinbetrieblichen Verhältnissen zu einer bescheidenen Betriebsgröße erkennen läßt, wird durch folgende Zahlen ausgedrückt. Von 100 Personen waren beschäftigt:

	1882	1895	1907
in Kleinbetrieben	82,7	66,5	42,7
„ Mittelbetrieben	14,6	24,5	37,3
„ Großbetrieben	2,7	9,0	20,0

Die Zahl der gewerbetätigen Personen, die dem „Landtransport" heute noch obliegen, ist nicht unbeträchtlich. 1907 wurden 232 077 gezählt, wovon 48 000 Straßenbahner abzuziehen sein würden. Es bleiben dann immer noch erheblich mehr Personen übrig, als zum Beispiel die ganze Gewerbegruppe „Chemische Industrie" umfaßt (172 000).

3. Ganz so frei wie der Achstransport ist die Schiffahrt in der Gestaltang ihrer Betriebe nicht, da die uns bekannte Vergrößerung der Schiffsgefäße ein Mindestmaß von Betriebsgröße erheischt und in der Binnenschiffahrt zudem noch die Schleppschiffahrt, zumal dort, wo sie als Kettenschlepperei betrieben wird, wie in der Elbe, erhebliche Kapitalanforderungen stellt. Aber diese technische Nötigung erklärt doch immer nur einen kleinen Teil der in der Schiffahrt deutlich wahrnehmbaren starken Konzentrationstendenz. Größtenteils sind es Gründe der besseren Organisation, die diese herbeigeführt haben.

In der Binnenschiffahrt erhält sich der Kleinbetrieb länger (und vielleicht dauernd), weil der Einzelschiffer seinen eigenen Kahn talwärts allein, bergwärts unter Ausnutzung der ihm von den Schleppschiffahrtsgesellschaften dargebotenen Zugkraft fahren kann.

Die Gewerbestatistik weist daher für *Deutschland* einen fast völlig gleichen Bestand der kleinen Gehilfenbetriebe in den Jahren 1895 und 1907 auf:

	1895	1907
Kleinbetriebe (Gehilfenbetriebe) .	14311	14531
Darin beschäftigte Personen . .	34922	34735

Daneben vermehren sich die Mittelbetriebe und die Großbetriebe, ohne jedoch das Übergewicht erlangt zu haben.

Die Anteilziffern sind folgende (beschäftigte Personen):

	1895	1907
Kleinbetrieb	70,9	55,1
Mittelbetrieb	13,7	16,8
Großbetrieb	15,4	28,1

Die Konzentration der Großbetriebe hat dagegen erhebliche Fortschritte gemacht, teils aus produktionstechnischen, teils aus organisatorischen Gründen.

Über das Verhältnis der kapitalistischen Schiffahrtsunternehmungen zu den handwerksmäßigen Kleinschiffern auf dem *Rhein* geben die Rheinschiffahrtsregister Aufschluß. Danach befanden sich 1910 von insgesamt 10344 Schleppkähnen mit 4590888 t Tragfähigkeit

im Besitz von	Kähne	Tragfähigkeit
Reedern	1048	1081190 t
Partikulierschiffern	9296	3509698 „

„Die Kleinschiffer sind entweder Kahn- oder Schleppbootbesitzer und übernehmen Transporte selbständig wie die Großreedereien, zu denen sie im übrigen in bezug auf die Verwendung der Betriebsmittel in einem gewissen Austauschverhältnisse stehen, namentlich insofern die Großunternehmungen vielfach Kahnraum der Kleinschiffer in Anspruch nehmen, diese andererseits die Schleppkraft jener." A. Wirminghaus, Gemeinwirtschaftliche Organisation usw., a. a. O. Seite 999. Wir erfahren auch den Grund, weshalb es keiner Schiffahrtsunternehmung möglich ist, sich völlig unabhängig von dem Partikulierschifferstande zu machen. Es würde eine Überkapitalisation bedeuten, wenn eine Gesellschaft dahin streben wollte, auch in Zeiten der Hochkonjunktur mit eigenem Material zu wirtschaften. In Zeiten der Baisse würde dann eine genügende Verzinsung des Kapitals nicht erzielt werden.

Die Seeschiffahrt war schon während der frühkapitalistischen Epoche aus dem Rahmen des Handwerksbetriebes herausgetreten und hatte in der Gestalt der Partenreederei genossenschaftliche Betriebe größeren Ausmaßes geschaffen: siehe das zweiundzwanzigste Kapitel des zweiten Bandes. Das 19. Jahrhundert sieht dann die Verwendung der Aktiengesellschaft auch für die Seeschiffahrt, die dann immer mehr und zuletzt so gut wie ausschließlich in großen Aktiengesellschaften betrieben wird.

In *Deutschland* wurde die erste Hamburgische Dampfschiffahrtsgesellschaft („Hanseatische D.-G.") vom alten Sloman mit einem Aktienkapital von 300000 Mark gegründet. 1847 erfolgte die Gründung der Hamburg-Amerika-Gesellschaft (Anfangskapital 300000 Mark), 1857 die des Norddeutschen Lloyd in Bremen. Diese beiden Gesellschaften vergrößerten

sich rasch und nahmen von dem sich mächtig entwickelnden Schiffsverkehr immer größeren Anteil für sich in Anspruch. Vor Ausbruch des Krieges hatte der Tonnengehalt der Hamburg-Amerika-Gesellschaft 1 Million Tonnen überschritten, der des Norddeutschen Lloyd sie fast erreicht. In den 1880er Jahren umfaßte die Flotte des Norddeutschen Lloyd erst ein knappes Fünftel (18,4%) der gesamten bremischen Flotte, 1910 war es beinahe die Hälfte (46,3%). Die beiden größten Schiffahrtsunternehmungen Bremens (Norddeutscher Lloyd und Hansa) besaßen 1882 etwas über ein Fünftel (21,2%), 1900 drei Fünftel (61,4%), 1910 zwei Drittel (66%) der bremischen Flotte. Jahresberichte der Bremer Handelskammer.

Im Anfang des 20. Jahrhunderts berechnete man, daß von der deutschen Tonnage 77% den größten Unternehmungen mit über 30000 Tonnen gehörten. K. Tieß a. a. O. Seite 62.

Diese kapitalistische Konzentrationsbewegung kommt in den Betriebsziffern naturgemäß zum Ausdruck. Nach der Gewerbestatistik waren beschäftigt in der Seeschiffahrt:

	1895	1907
in Kleinbetrieben	10,0%	5,4%
„ Mittelbetrieben . . .	13,5%	8,4%
„ Großbetrieben	76,5%	86,2%

Stat. d. D. R., Band 220/21, Seite 96*, woselbst sich auch alle auf das Verkehrsgewerbe bezüglichen betriebsstatistischen Ziffern finden, die im vorstehenden benutzt sind.

So stark wie in Deutschland war die Konzentration der Schiffahrtsunternehmungen vor dem Kriege in keinem anderen Lande. Aber auch in den übrigen Ländern herrschten die ganz großen Gesellschaften vor: in *England* die P&O (Peninsular and Oriental) Co. und die British India Co. mit etwa $^1/_2$ Millionen Tonnen, die Cunard-Linie, die White-Star-Linie, die Firma Alfred Holt & Co., die Ellermann-Linie, Gesellschaften mit 3—400000 Tonnen, und einige wenige andere mit 2—300000 Tonnen; in *Frankreich* die Messageries Maritimes, die Compagnie Générale Transatlantique, die Compagnie des Chargeurs Réunis: Gesellschaften mit 150—250000 Tonnen.

Bereits vor dem Kriege war aber die Konzentrationsbewegung im Seeschiffahrtsgewerbe schon weiter fortgeschritten, sofern die Reedereien verschiedener Länder zu einem großen Konzern sich zusammenschlossen. Das geschah im Jahre 1902 durch die Bildung der International Mercantile Marine Company, dem sogenannten Morgan-Trust, der es unternahm, die wichtigsten Schiffahrtsgesellschaften Englands und Amerikas zu einer Gesellschaft mit einem Tonnenbesitz von 1080000 Tonnen zu vereinigen. Siehe Nauticus, Jahrbuch für Deutschlands Seeinteresse, 1903.

Offenbar waren hier die Bahnen vorgezeichnet, in denen sich das Schiffahrtsgewerbe in der Zukunft bewegen wird.

Daß die Gründe für diese starke Konzentration der Reederei in der Seeschiffahrt zum Teil in der Verteuerung der technischen An-

lagen liegen, ist zweifellos. Nach periodischen Veröffentlichungen des „Fairplay" schwankte der Verkaufspreis für einen neuerbauten Frachtdampfer von 7500 t von 1900 bis 1914 zwischen 4,2 und 8,1 £ pro Tonne deadweight. Wenn demnach heute ein großer Schnelldampfer mehrere Millionen Mark, ein gewöhnlicher Überseefrachtdampfer mehrere hunderttausend Mark kostet, so kommen kleine Betriebe für die Ausrüstung derartiger Schiffskörper überhaupt nicht in Betracht, auch wenn sie nur einen Dampfer laufen lassen wollten. Aber die Steigerung der technischen Ansprüche bildet doch nur einen der Gründe für die Konzentrationsbewegung. Warum vollzieht sich der Betrieb in immer größeren Unternehmungen und schließlich in Konzernen mit Hunderten von Schiffen? Dafür gibt es nur organisatorische Gründe, wie namentlich das Bestreben, die Chancen des Verkehrs nach Möglichkeit auszunutzen, die Beschäftigung innerhalb des Betriebes auszugleichen, sich gegen Ausfälle zu versichern. Karl Thieß hat das sehr anschaulich für die deutsche Reederei nachgewiesen. Seine Ausführungen dürfen aber allgemeine Gültigkeit in Anspruch nehmen, wenn er (a. a. O. Seite 63) schreibt: „Einige Linien sind direkt eingerichtet worden, um in einer für den Neuyorker Verkehr stillen Zeit anderweite Beschäftigung, besonders die Baumwollverschiffungen der südlichen Häfen zu erhalten, und um die Schnelldampfer im Winter statt von Hamburg und Bremen von Genua aus zu beschäftigen. Die Mannigfaltigkeit des Liniennetzes und die Größe der Flotte ermöglicht in jeder Weise eine zuverlässige und praktische Disposition über den Schiffsbestand, so daß zum Beispiel in der Saison große, sonst kleinere Dampfer nach Ostasien und Australien laufen und die größeren inzwischen die Neuyorker Fahrten verstärken.

Namentlich die Frachtdampfer können je nach dem Raumbedarf in den verschiedenen Fahrten verwandt werden. Außergewöhnlichem Bedarf kann leichter Rechnung getragen werden, Schiffsverluste können durch andere Dispositionen ohne dauernde Störungen überwunden werden. Eine vielseitige Reederei ist nicht mehr von dem wirtschaftlichen Gedeihen eines Landes und dessen Wirtschaftspolitik abhängig, sondern kann Rückschläge an einer Stelle anderswo ersetzen. Zum Beispiel werden bei einer nordamerikanischen Mißernte die argentinischen Getreideverschiffungen um so größer sein. Ein Betrieb wie die Hamburg-Amerika-Linie oder der Lloyd wird diese Kompensation im eigenen Betriebe spüren. In dieser Hinsicht haben sich bei der großen Frachtenkrise zu Anfang unseres Jahrhunderts die konzen-

trierten Betriebe vorzüglich bewährt. Sie haben irgendwo immer noch verdient und haben ansehnliche Durchschnittsdividende verteilen können, während die Mehrheit der Reeder aller Länder direkte empfindliche Verluste zu beklagen hatten."

V. Handel

1. Das Handelsgewerbe im allgemeinen

Der Warenhandel ist eines derjenigen „Gewerbe", die die meisten Menschen beschäftigen. Die Gestaltung seiner Betriebsverhältnisse ist deshalb von hervorragender Bedeutung.

In *Deutschland* wurden (1907) im Warenhandel 1 723 499 Personen ermittelt; das sind (nach der Berufszählung) 6,2% aller hauptberuflich Erwerbstätigen. Der Warenhandel nimmt also fast ebenso viele Menschen in Anspruch wie die Montanindustrie und die Textilindustrie zusammen. Anderswo ist es noch schlimmer. Der Anteil der im Warenhandel beschäftigten Personen an der Gesamtheit der Erwerbstätigen (Population active) betrug 1910/11 in Frankreich 10%, in der Schweiz 11,4%, in den Vereinigten Staaten 12,2%, in England und Wales 14,4%, in Australien gar 18,6%. (Berechnet nach der Zusammenstellung im [französischen] Annuaire statistique 38. Vol. [1922] S. 190, 191. Hier ist — richtig — das Handelsgewerbe allein berücksichtigt, das Transportgewerbe zur Industrie geschlagen, während in den Internationalen Übersichten des Stat. Jahrb. f. d. D. Reich „Handel und Verkehr" [= Transport], die gar nichts miteinander zu tun haben, zusammengezählt sind.)

Und dieses größte aller „Gewerbe" — das ist es, was uns hier angeht — weist fast gar keine Konzentrationstendenz in seiner Betriebsgestaltung auf. Jedenfalls ist es bis zum Kriege zum ganz überwiegenden Teile vom Kleinbetrieb beherrscht gewesen, neben dem der Mittelbetrieb einige, der Großbetrieb eine geringe Bedeutung erlangt hatte. (Nach dem Kriege verläuft die Entwicklung fast noch mehr zugunsten des Kleinbetriebes.)

Eine Betriebsgrößenstatistik des ganzen Handelsgewerbes besitzen wir für *Frankreich*. Danach verteilt sich das Personal der Gehilfenbetriebe auf die einzelnen Betriebsgrößen wie folgt:

Betriebe	1896	1901	1906
mit 1—5 Gehilfen	55,6	50,3	54,4
„ 6—10 „	12,3	11,7	11,5
über 10 „	32,1	38,0	34,1

Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Angestellten war folgendes im Jahre 1906:

Betriebsleiter	391740
Angestellte	785837

Die Durchschnittsgröße der Gehilfenbetriebe war:

1896	2,6
1901	3,0
1906	2,8

Résultats statistiques du recensement de la population effectué en 1906 (1910).

Die Ziffern der *deutschen* Gewerbezählungen sind folgende:

Betriebe	1882		1895		1907	
	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
Alleinbetriebe und Betriebe mit bis 5 Personen . .	371919	557117	537292	846607	707793	1171124
Betriebe mit 6 bis 50 Personen	14102	138142	25729	268281	42093	484077
Betriebe über 50 Personen	136	10697	283	27964	1146	116069

Von 100 Betrieben sind:

	1882	1895	1907
Kleinbetriebe	96,3	95,4	94,2
Mittelbetriebe	3,7	4,6	5,6
Großbetriebe	0,0	0,0	0,2

Von 100 Personen sind beschäftigt

	1882	1895	1907
in Kleinbetrieben	78,9	74,1	66,1
„ Mittelbetrieben	19,6	23,5	27,3
„ Großbetrieben	1,5	2,4	6,6

Übersicht 6 in Band 220/21 der Stat. d. D. R.

Also — trotz beträchtlicher Zunahme der Großbetriebe — in den 25 Jahren von 1882—1907 eine Verdoppelung der Zahl der Kleinbetriebe und der in ihnen beschäftigten Personen. In dem gedachten Zeitraum stiegen

die Kleinbetriebe	von	100	auf	190
„ Kleinbetriebler	„	100	„	208
„ Bevölkerung	„	100	„	133

In diesen Ziffern sind En-gros- und En-détail-Handel nicht getrennt. Ihre Entwicklung ist aber, namentlich in ihren Gründen, so verschieden, daß wir doch versuchen müssen, diese beiden Bereiche des Warenhandels getrennt zu behandeln.

2. *Der Großhandel*

Hier sollte man eine besonders starke Tendenz zur Großbetriebsbildung und zur Aufsaugung der kleinen Geschäfte durch die großen vermuten. Sie besteht aber offenbar nicht oder nur in geringer Stärke. Die Gründe sind offenbar darin zu suchen, daß den Kräften, die auf eine Konzentration hindrängten, Kräfte entgegengewirkt haben, die diese verhinderten.

Konzentrationsfördernde Umstände waren:

(1.) die Vorzüge, die der Großbetrieb als solcher bot;

(2.) die Bedeutung, die der Eigenhandel als Kreditgewährer erlangt hat;

(3.) die Notwendigkeit der Vielseitigkeit des Handels im Interesse des Chancenausgleichs oder der besseren Bedienung der Kundschaft: En-gros-Sortimenter! Exporthaus! Einkaufsgesellschaften!

Zweifellos haben nun auch diese Umstände oder Anforderungen bewirkt, daß sich ein Teil der Großhandelsgeschäfte zu größeren Unternehmungen entwickelt hat.

Leider bietet uns die Statistik fast gar keinen Anhaltspunkt, diese Tatsache ziffernmäßig festzustellen, da in der Regel weder die Betriebsgrößenstatistik noch die Gesellschaftsstatistik Groß- und Detailhandel unterscheidet. Nur in der *amerikanischen* Statistik der „Corporations" sind diejenigen der Großhändler (Wholesalers and jobbers, including exporters, importers etc.) getrennt aufgeführt. Es waren (1921) 15965. Davon werfen 6930 einen Gewinn von 120039000 $ ab. Das ergäbe einen Durchschnitt von 17318 $ und läßt immerhin auf einen gewissen Betriebsumfang schließen, den wir genauer nicht bestimmen können, da die Angabe der Größenklassen fehlt. Vielleicht kann man auch den größeren Teil der G. m. b. H., die die *deutsche* Statistik im „Handelsgewerbe" ausweist, dem En-gros-Handel zurechnen. Das waren am 30. Sept. 1909 (nach Abzug der für Banken, Grundstückshandel und Hypothekenverkehr gegründeten) 4046 mit einem Gesamtkapital von 595,2 Millionen Mark, also einem Durchschnittskapital von 147000 Mark. Stat. Jahrb.

Der Konzentration entgegengewirkt haben folgende Umstände:

(1.) die Abwälzung der Kapitallast auf Nebengewerbe, wie Spedition, Lagerung, Transport.

So ist das Lagerungsgeschäft erst im letzten Menschenalter vor dem Kriege als selbständiges Gewerbe ausgebildet worden und hat sich sofort auf großbetrieblicher Grundlage entwickelt. Die Zahl der in „Lagerhäusern und Aufbewahrungsanstalten" gezählten gewerbetätigen Personen betrug in *Deutschland:*

1882	643
1895	4208
1907	15606

Von 100 Personen waren im Jahre 1907 beschäftigt:

in Kleinbetrieben . . . 5,3%
„ Mittelbetrieben . . . 40,2%
„ Großbetrieben . . . 54,2%

A. a. O. Übersichten 1 und 6;

(2.) die Wandlungen in der Organisation des Großhandels, wodurch der Eigenhandel vielfach zugunsten des Kommissionshandels zurückgedrängt ist;

(3.) die Leichtigkeit, ein En-gros-Handelsgeschäft zu gründen, wofür in zahlreichen Fällen nicht viel mehr als eine Schreibmaschine (auf Abzahlung!) erforderlich ist.

Wie sich diese entgegenstehenden Kräfte ausgewirkt haben, entzieht sich, wie gesagt, unserer genauen Kenntnis. Daß aber der „Großhandel" in vielleicht stärkerem Maße als der Detailhandel bis zuletzt dezentralisiert geblieben ist, wird man auf Grund der Erfahrung des Alltagslebens annehmen dürfen. Vielleicht liefern die Ziffern der Statistik sogar eine Bestätigung, wenn folgende Erwägung richtig ist.

Wie wir sahen, weist unsere Gewerbezählung von 1907 im ganzen Handelsgewerbe (XIX a und d [Hausierhandel]) 707 793 Kleinbetriebe aus; im Warenhandel ohne Hausierhandel 666 012. Nach Übersicht 6 des Bandes 220/221. In Übersicht 16 desselben Bandes sind nur die „Gewerbebetriebe mit offenen Verkaufsstellen" angegeben. Das sind im Warenhandel (ohne Hausierhandel) 453 841, davon Kleinbetriebe 396 788. Das sind doch also wohl die Detailhandelsgeschäfte? Also würde die Differenz zwischen ihnen und sämtlichen Handelsbetrieben die Zahl der En-gros-Handelsbetriebe ergeben, von denen danach 269 224 Kleinbetriebe wären. Die Ziffern für die Mittel- und Großbetriebe, die wir solcherweise durch Abzug der Betriebe mit offenen Verkaufsstellen von der Gesamtzahl ermitteln, sind 15 940 und 406.

Der Aufbau der Großhandelsbetriebe wäre danach folgender:

Gesamtzahl: 285 570.

Davon: Kleinbetriebe . . . 269 224 = 94,3%
Mittelbetriebe . . . 15 940 = 5,6%
Großbetriebe . . . 406 = 0,1%

Der Großhandel würde danach um eine Schattierung kleinbetrieblicher gestaltet sein als der Warenhandel im ganzen, als Groß- und Kleinhandel zusammen.

3. Der Detailhandel

Viel offensichtlicher und mit viel mehr Lärm als auf dem Gebiete des Großhandels hat sich auf dem des Detailhandels die Großbetriebs-

bildung vollzogen. Namentlich die Warenhausbewegung hat so viel von sich reden machen, daß es eine Zeitlang schien, als ob der Kleinbetrieb im Detailhandel wie in manchem Zweige der gewerblichen Produktion völlig dem Untergange geweiht sei. Wie steht es damit bei genauerem Zusehen?

Zweifellos hat der Großbetrieb im Detailhandel, hat namentlich das Warenhaus während des letzten Menschenalters vor dem Kriege in allen kapitalistischen Ländern sich einen breiten Platz erobert. Ein paar Ziffern werden das erweisen.

Der *Großbetrieb im Detailhandel* hat sich in verschiedenen Formen entwickelt, von denen die wichtigsten sind:

das große Verkaufsmagazin,
das Filialgeschäft,
das Versandgeschäft.

Warenhäuser:

Nach den Angaben von Julius Hirsch, dem besten Kenner dieses Gegenstandes, war der Stand der Entwicklung vor dem Kriege dieser:

In *Preußen* betrug

	die Zahl der Warenhäuser	der warenhaussteuerpflichtige Umsatz (Millionen Mark)
1903	73	143
1907	101	216,4
1912	121	296

Der Umsatz der *Pariser* Warenhäuser, die die größten des Kontinents sind (Bon Marché 220, Louvre 200), betrug (1913) 900 Millionen Mark.

Die 18 größten *Londoner* Warenhausaktiengesellschaften hatten Kapital:

1908 . . . . . 226,3 Millionen Mark,
1912 . . . . . 285,2 „ „

In *Groß-Neuyork* gab es (1913) 25 Großwarenhäuser, von denen 31 rund 42000 Angestellte hatten.

Filialgeschäfte:

Die *deutsche* Gewerbezählung von 1907 ermittelte im Warenhandel 5499 Hauptgeschäfte mit Zweiggeschäften (12498), die mit den Hauptgeschäften zusammen 16295 offene Läden hatten. Geschäfte, die auch an anderen Orten Zweiggeschäfte hatten, gab es 3118 mit 8331 Zweiggeschäften; Hauptgeschäfte mit drei und mehr Zweiggeschäften 760 (13,8%). Die Durchschnittszahl der Beschäftigten in einem Hauptgeschäft betrug 16, in einem Zweiggeschäft 6. Diese Ziffern, die von den Hirschschen abweichen, sind der Übersicht 17 des Bandes 220/21 der Stat. d. D. R. entnommen.

Kaisers Kaffeegeschäft in *Deutschland*, 1890 entstanden, hatte Filialen:

1896 75
1912 1402

Stärker war die Entwicklung der Filialgeschäfte in anderen Ländern.

In *Frankreich* hatten 80 Aktiengesellschaften allein im Kolonialwarenhandel (1912) rund 12000 Läden mit 90000 Angestellten und Arbeitern.

In *England* besaßen (1912) die Filialbetriebs-A.-G. etwa 70000 Läden; 16 Firmen hatten ein Aktienkapital von 224,4 Millionen Mark.

In den *Vereinigten Staaten* wurde im Jahre 1911 die bekannte Woolworth-Gesellschaft mit 65 Millionen Dollar Kapital inkorporiert, die aus der Übernahme mehrerer Unternehmungen mit 5 und 10 Cts.-Verkaufsläden hervorging. Diese Art von Läden, so heißt es in einem Prospekt vom Februar 1912, besteht seit 1879 und hat sich seither wachsender Beliebtheit erfreut, so daß die neue F. W. Woolworth Co. 558 Läden in den Vereinigten Staaten und 32 in Kanada betreibt und kontrolliert, abgesehen von 12 Läden der F. W. Woolworth Co. Ltd of Great Britain in England. „Wir beschäftigen ungefähr 20000 Leute und haben täglich ungefähr 3 Millionen Kunden." Die Verkäufe der verschmolzenen Gesellschaften stiegen von 27,76 Millionen Dollar im Jahre 1906 auf 52,62 Millionen Dollar im Jahre 1911. Diese Notiz über die amerikanischen Filialgeschäfte entnehme ich Singer, Land der Monopole, 94.

Versandgeschäfte:

Das Versandgeschäft haben in Europa zuerst die *Pariser* Grands Magasins in großem Stil entwickelt. Ihr Umsatz in der Provinz bezifferte sich vor dem Kriege auf mehrere hundert Millionen.

Auch die *amerikanischen* Warenhäuser haben (der Eigenart des Landes entsprechend) frühzeitig diese Form des Warenvertriebes gepflegt. Drüben ist dann eine Art von Detailhandelsgeschäften entstanden, die sich ausschließlich mit dem Versand befassen: die sogenannten Mail Order Houses. Das größte und bekannteste von ihnen, Sears Roebuck & Co. in Chicago, hatte bereits im Jahre 1905 einen Umsatz von 51,8 Mill. Dollar.

(Über die Weiterbildung der Großbetriebsformen im Detailhandel seit 1914, die uns hier nicht weiter interessiert, läßt sich für Europa nichts Verläßliches sagen. Für die *Vereinigten Staaten* liegen jedoch zahlreiche Angaben auch für die neueste Zeit vor, von denen ich wenigstens einige mitteilen will: Nach J. Walter Thompson Company Lists gibt es (1918) 4620 (?) Warenhäuser: 100 Department Stores haben mehr als 1 Mill. Dollar Kapital. Nach den Angaben des Federal Reserve Board haben 150 Warenhäuser einen monatlichen Umsatz von zusammen 100 Millionen Dollar.

Es gibt jetzt 2000 Filialensysteme mit 65000 Filialen.

Die größten Vertreter der drei verschiedenen Systeme weisen folgende Ziffern auf:

Marshall Field & Co. hat (1920) einen Umsatz von 183,6 Millionen Dollar (Department Store),

Sears Roebuck & Co. haben bei einem Kapital von 32 Millionen Dollar (1919 und 1920) einen Umsatz von 234 Mill. Dollar (Mail Order House),

F. W. Woolworth Co. hat es (1921) auf 1200 Filialen und einen Umsatz von 147,7 Millionen Dollar gebracht (Filialengeschäft: 5 und 10 Cts.-Stores). Augenblicklich (Ende 1926) wird bekannt, daß dieses Geschäft seine Fangarme auf Deutschland auszudehnen gedenkt.

Die Angaben über die Umsätze nach Lincoln, a. a. O. Seite 615ff.

Die Gründe dieser raschen Ausdehnung der Großgeschäfte im Detailhandel sind nicht weit zu suchen.

In beträchtlichem Umfange sind sie betriebsrationaler Natur. Der Großbetrieb gewährt als solcher Vorteile bei der Preisbildung, die in den modernen Detailgeschäften durch eine Reihe geschickter Tricks noch gesteigert sind.

Der Grundsatz des raschen Kapitalumschlages vor allem ist von den großen Detailgeschäften am folgerichtigsten durchgeführt worden. Durch Kleinhalten des Lagers, häufige Veranstaltung von Gelegenheitsverkäufen, rasches Abstoßen der unverkauften Waren (durch das sogenannte Basementsystem in den Vereinigten Staaten jetzt zur Vollendung gebracht) ist es ihnen gelungen, einen viel rascheren Wechsel des Warenlagers herbeizuführen, als es bisher im Kleinhandel üblich war. Nach Ermittlungen Schärs betrug die Lagerdauer:

Uhren- und Bijouteriegeschäft	700 Tage
Schuhgeschäft I	440 „
„ II	180 „
Haushaltartikelgeschäft	348 „
Kolonialwarengeschäft	65 „
Großes Warenhaus in Berlin I	60 „
„ „ „ „ II	25 „

A. a. O. Seite 137, 128.

Über die Bedeutung der Dauer des Kapitalumschlages für die Preisbildung sind interessante Untersuchungen in dem Harvard Bureau of Business Researches Bull. 30 und 31 angestellt worden. Vgl. Lincoln, a. a. O. Seite 646ff.

Daß die modernen Formen des Detailhandels neben den billigen Preisen eine ganze Reihe anderer Vorteile für das Publikum, namentlich solche der größeren Bequemlichkeit und Annehmlichkeit, bieten, ist augenscheinlich und anerkannt.

Als Vorteile insbesondere der Filialgeschäfte zählt Hirsch, GdS 5, 202, folgende auf:

1. Ersparnis des Grossistenprofits;
2. Vervielfältigung der Erfahrung: Auswahl des Ladenlokals, Gestaltung des Mietvertrags werden nach systematischen Massenbeobachtungen zweckmäßig geregelt;
3. Steigerung der Ausnützung der Arbeitskraft durch Arbeitsteilung: Auswahl des besten Geschäftsleiters;
4. Ersparung an Kosten für Lagerhaltung, da ein Geschäft dem anderen aushilft;
5. Risikoausgleich: wer Geschäfte an verschiedenen Orten besitzt, wird unabhängig von der Konjunktur des einzelnen Ortes und seines Haupterwerbszweiges;
6. leichtere Heranziehung des großen Kapitalmarktes.

Vgl. auch desselben Verfassers Schrift: Die Filialbetriebe im Detailhandel. 1913.

Neben diesen betriebsrationalen Gründen kommen aber gerade auf dem Gebiete des Detailhandels in weitem Umfange irrationale Gründe in Betracht, die den großbetrieblichen Formen seiner Gestaltung, namentlich den Warenhäusern, zum Siege verholfen haben. Die Suggestivkonkurrenz hat nirgends so große Triumphe gefeiert wie hier. Auf Reklame baut sich ein großer Teil des Erfolges der großen Detailhandelsgeschäfte auf.

Untersuchungen in Amerika haben denn auch ergeben, daß die Ausgabe für Reklame mit der Größe der Geschäfte steigt.

Sie betrug z. B. für Schuhverkaufsgeschäfte bei einem Umsatz von

weniger als 30000 $	. . . .	1,1% vom Umsatz,
30000— 49000 „	. . . .	1,8% „ „
50000— 99000 „	. . . .	2,0% „ „
100000—249000 „	. . . .	2,9% „ „
über 250000 „	. . . .	3,7% „ „

Harvard Bureau of Business Research, Bull. 31: Operating Expenses in Retail Shoe Stores in 1921, Seite 18.

Der Suggestion durch die Geschäfte ist die Eigensuggestion der Kundschaft zu Hilfe gekommen: die Warenhäuser wurden „beliebt", wurden Modesache; man kaufte in ihnen, ohne sich viel zu überlegen, warum.

Endlich dürfen wir, wenn wir die Entwicklung der großbetrieblichen Formen des Detailhandels verstehen wollen, nicht vergessen, daß sich während der letzten Menschenalter die Bedingungen ihres Daseins in idealer Weise erfüllt haben. Vor allem ist hier des Emporwachsens der Großstädte sowie des immer größeren Einflusses der Frau auf die Gestaltung des Güterbedarfs zu gedenken: zweier bedeutsamer Erscheinungen unserer Zeit, denen wir unser Augenmerk bereits zugewendet haben. Weitere Bedingungen, deren Erfüllung namentlich die Entfaltung der Versandgeschäfte erst möglich gemacht hat, und die wir ebenfalls an anderer Stelle gewürdigt haben, sind die Erhellung des Marktes, die Rationalisierung der Handelsgeschäfte, die Vervollkommnung der Verkehrsmittel.

Zieht man alle diese Umstände in Betracht, so erscheint es nicht auffällig, daß sich eine starke Neigung des Detailhandels zum Großbetriebe bemerkbar gemacht hat. Auffällig ist vielmehr nur, daß diese Bewegung einen so geringen Umfang angenommen hat. Offenbar sind doch eben auch auf dem Gebiete des Detailhandels Kräfte am Werke gewesen, die der Betriebskonzentration mächtig entgegengewirkt haben.

Solche Kräfte sind zunächst wiederum betriebsrationale Beweggründe gewesen.

Offenbar nämlich war — wenigstens in den geschlossenen Großbetrieben des Detailhandels — die optimale Betriebsgröße vielfach schon überschritten, soweit die Unkostengestaltung in Frage kommt.

Nach Untersuchungen, deren Ergebnisse Hirsch in seinem „Wunder" mitteilt, betragen die gesamten Unkosten bei Warenhäusern

mit weniger als . . .	$ 1000000	27,1%
„ einem Umsatz von	„ 1000000—3999999 . . .	28,4%
„ „ „	„ „ 4000000—9999999 . . .	29,0%
„ „ „	„ „ 10000000 und mehr . . .	29,5%

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen die Verfasser des oben erwähnten 31. Bulletins des Harvard Bureau of Business Research in bezug auf die Schuhverkaufsgeschäfte. Für diese ergab sich, daß das Optimum bei Geschäften mit einem Umsatz von 30000 und 100000 $ liegt: hier betrugen die Gesamtkosten bzw. 26,3 und 26,1%, während sie bei kleineren Geschäften auf 28,6%, bei größeren sogar auf 29,2 und 29,1% stiegen.

Neben den Kostengründen machen sich — vielleicht noch stärker — andere Gründe geltend, die den Großbetrieb und namentlich das Warenhaus in einen Nachteil gegenüber mittleren Spezialgeschäften setzen. Die „Übersehbarkeit" des Geschäftes erscheint für viele Branchen wiederum als ein Vorzug sowohl für den Unternehmer wie für die Kundschaft. Daß der Chef vom Kunden erreichbar ist, also eine persönliche Beziehung aufrechterhalten werden kann, wird von vielen wieder als Bedingung eines wohlproportionierten Detailhandelsgeschäfts angesehen. Der Verkehr in den ganz großen Geschäften wird immer lästiger: die Bedienung, die Bezahlung, die Zustellung funktionieren nicht mehr glatt. Der Vorzug, trockenen Leibes eine Reihe von Einkäufen unter einem und demselben Dach erledigen zu können, verschlägt nicht mehr so viel bei der heutigen Frauenmode, bei der man die Röcke nicht zu raffen braucht. Für verwöhnten Geschmack ist die Auswahl in den Warenhäusern zu klein und kommt deshalb nur das reich „assortierte" Spezialhaus in Frage. Damen, die im Auto einkaufen, können ganz große Geschäfte überhaupt nicht mehr besuchen, weil sie nicht vorfahren können. Der Reiz der Neuheit, den die Mammuthäuser besaßen, ist dahin. Die Mode hat andere Richtungen genommen. Und was dergleichen vernünftige und unvernünftige Gründe mehr sind, die alle in derselben Richtung gewirkt haben, die Vorherrschaft des ganz großen Detailhandelsgeschäfts, namentlich, wie gesagt, des Warenhauses zu brechen.

Endlich sollte man nicht vergessen, daß aus rein betriebsrationalen Gründen der Kleinbetrieb im Detailhandel zu allen Zeiten seine ausgesprochenen Vorzüge besitzt, die selbst durch eine weitgehende Verteuerung der Waren nicht aufgehoben werden. Sein Hauptvorzug ist die bessere örtliche Anpassung an die Bedürfnisse der Kundschaft, die nicht einmal ausschließlich wegen der größeren Bequemlichkeit von vielen Käufern mit einem Preisaufschlag gern vergolten wird: die größere Nähe des Ladens bei dem Wohnsitz des Käufers kann eine Ersparung an Zeitaufwand herbeiführen, die vom privat- wie gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus die etwaige Verteuerung der Waren aufwiegt.

Neben diesen betriebsrationalen Gründen wirken nun aber gerade beim Detailhandel, auf dessen Organisation einerseits der irrationale Handwerker, andererseits die irrationale Frau so entscheidenden Einfluß ausüben, die mannigfachsten außerwirtschaftlichen Kräfte auf eine kleinbetriebliche Gestaltung hin. Ich denke hier vor allem an die Tatsache, daß mit fortschreitender Entwicklung des Kapitalismus eine wachsende Zahl von Personen als leidenschaftliche Bewerber um Kleinhandelsstellen aufgetreten ist: Menschen, die oft nichts als den guten Willen und den Wunsch, Händler zu sein, mitbringen, oft außer diesem zwar eine spezifische Händlerbegabung, aber keinerlei Sachmittel, um einen Betrieb zu begründen, und die alle trotzdem, dank dem Zusammentreffen einer Anzahl ihr Vorhaben begünstigender Umstände, in den Besitz eines kleinen Ladens gelangen. Wie diese Schar von Bewerbern um Kleinhandelsstellen heranwächst und durch welche Mittel es ihnen gelingt, ihr Ziel zu erreichen, können wir uns durch folgende Besinnungen klarmachen:

(1.) Der Kapitalismus schafft in wachsendem Maße die Gewilltheit zahlreicher Personenkategorien, dem Handel zu dienen. Zunächst und vor allem dadurch, daß er das soziale Werturteil der großen Massen zugunsten der Handelstätigkeit verschieben hilft. Händler sein galt in der Zeit der handwerksmäßigen Produktion und tauschwirtschaftlichen Absatzorganisation keineswegs als Ziel der Wünsche: die „Handwerkerehre" war das naturgemäße Ideal der großen Menge, der Ritter und Junker das der Herrschenden. Erst im Laufe der kapitalistischen Entwicklung gewinnt neben der gütererzeugenden und -verzehrenden Tätigkeit auch die Handelstätigkeit an Ansehen. Und heute gilt sie, zumal unter den Massen, als höchst erstrebenswertes Ziel: man drängt sich hinter den Ladentisch.

Mit dieser Umwertung wird man auch die sogenannte „Emanzipation der Juden" in Verbindung bringen dürfen: die freie Zulassung der Juden zu bürgerlichen Nahrungen hat zweifellos eine Stärkung der Vermehrungstendenz im Händlertum bedeutet.

(2.) Der Kapitalismus *vermehrt aber auch das Menschenmaterial*, aus dem die Händler, zumal die kleinen, sich ergänzen können. Er vernichtet wesentliche Teile des alten Handwerks und läßt den ehemaligen Handwerker im seßhaften Detailhandel Unterschlupf finden. Er hebt den Arbeitslohn einer oberen Arbeiterschicht über das Mindestmaß hinaus, das zur Bestreitung des notwendigen Lebensunterhalts dient, und ermöglicht kleine Ersparnisse. Er vermehrt durch die Steigerung des Reichtums die Zahl derjenigen Personen, die den oberen Zehntausend zeitweilig zur Erleichterung und Verschönerung des Daseins sich darbieten und die nach einigen Jahren des Dienertums sich als kleine Ladeninhaber soziale Selbständigkeit erringen: Domestiken, femmes entretenues, Kokotten. Er vernichtet die alten bodenständigen Hausindustrien und Hausierhandwerke oder die alten Verkehrsgewerbe und liefert dem modernen Hausierhandel, der ihm selber dient, das Menschenmaterial. Er wirft unausgesetzt beschäftigungslose oder abgebrauchte Elemente aus der Produktionssphäre heraus, die nun im Straßenhandel ihren Unterhalt finden usw.

(3.) Der Kapitalismus schafft für zahlreiche Elemente, insbesondere vermögenslose Existenzen, erst die *Möglichkeit*, den Händlerberuf auszuüben. Dadurch zunächst, daß er in entsprechender Weise die Absatzorganisation umwandelt: durch Schaffung der Zwischenglieder zwischen kapitalistischer Produktion und Detaillist (Engrossortimenter, Reisende usw.). Sodann durch die unmittelbare Förderung in Gestalt weitgehender Kreditgewährung und Erleichterungen aller Art. Von zwei Seiten her tritt hier das Kapital als Begünstiger des vermögenslosen Händlertums auf: als Produktions- und (Groß-) Handelskapital einerseits, als Baukapital andererseits. Es ist eine allgemein bekannte Tatsache, daß heutigentags der kleine Händler, obwohl scheinbar selbständig, im Grunde doch vielfach nichts anderes als das Organ des Produzenten oder Grossisten ist, die ihm die Waren geradezu in den Laden tragen, gegen langfristigen Kredit zu den günstigsten Bedingungen überlassen. Vgl. das oben auf Seite 751 Gesagte.

Und wie es hier das Produktions- und Zwischenhandelskapital ist, das sich um Vermehrung und Erhaltung des kleinen Händlers müht, so anderswo das Baukapital. Seit in den größeren Städten die Bau-

polizei die Souterrainwohnungen nicht mehr zuläßt, ist das Streben allgemein geworden, das Erdgeschoß um so besser auszunützen. Das Vorteilhafteste ist aber immer die Errichtung eines Ladens: einer Bäckerei oder Molkerei, einer Drogerie, eines Bäudels, eines Blumenladens, eines Zigarrengeschäfts oder dergleichen. Vielfach richtet der Hausbesitzer die Räume gleich zweckentsprechend ein, läßt sie mit dem notwendigen Inventar ausstatten und gewährt dem Ankömmling, der in diesen Räumen sein Geschäft betreiben will, mindestens auf ein Vierteljahr Mietskredit.

Daß in dem Kampfe zwischen den konzentrationsfördernden und konzentrationshindernden Kräften im Detailhandel diese den Sieg davongetragen haben, unterliegt keinem Zweifel.

Wenn wir nämlich einmal genauer nachprüfen, welchen Anteil nun eigentlich die Großbetriebe am gesamten Warenumsatz haben, so sind wir verblüfft über die Geringfügigkeit dieses Anteils. Nehmen wir als Untersuchungsgebiet selbst die *Vereinigten Staaten* und nehmen wir als Zeitpunkt selbst die allerneueste Zeit, so kommen wir zu folgenden Feststellungen: Im Jahre 1921 wurden 1219 Department Stores unter den Corporations ermittelt. Von diesen beschäftigt sich ein großer Teil ausschließlich oder teilweise mit Großhandel, Marshall Field & Co. z. B. treibt zu gleichen Teilen Groß- und Kleinhandel. Setzen wir das Verhältnis zugunsten des Detailhandels wie 2:1 an, so würden etwa 800 Corporations Kleinhandel in Warenhäusern treiben. Wir wissen nicht, wieviel sie umgesetzt haben. Wenn wir aber die Schätzung zugrunde legen, nach der die 100 Neuyorker Warenhäuser einen Absatz von 400 Millionen Dollar haben sollen, so werden wir eher zu hoch als zu niedrig greifen, wenn wir ihren Gesamtumsatz auf 3 Milliarden Dollar beziffern. Da nach Dr. Nystroem die Gesamtmenge der im amerikanischen Detailhandel umgesetzten Waren (1924) 35 Milliarden Dollar beträgt, so würden die Warenhäuser davon etwa 8% bewältigen. Hirsch gibt im GdS. 5^2, 240, auf Grund anderer Berechnung als Anteil aller 1800 Warenhäuser Amerikas nur 6% an.

Den Gesamtumsatz des Kolonialwarenhandels, auch in den Drug Stores, schätzt man auf ungefähr 6 Milliarden Dollar jährlich und nimmt an, daß die verschiedenen Massenfilialbetriebe davon etwa ein Sechstel an sich gezogen haben; das wäre 1 Milliarde Dollar oder 2,8% des gesamten Detailhandelsumsatzes.

Den Umsatz der Mail Order Stores beziffert man auf 600—700 Millionen Dollar oder 2%.

Der Umsatz der wichtigsten 5- und 10-Cts.-Stores betrug (1924) 436,4 Millionen Dollar oder 1,2%.

Rechnet man alle diese zum Teil sicher zu hoch angenommenen Umsätze sämtlicher Großbetriebsformen zusammen, so kommt man auf etwa 5 Milliarden Dollar oder ein Siebentel des gesamten Detailhandelsumsatzes des Landes. Es kann etwas mehr, es kann auch weniger sein: sehr viel wird sich die Wirklichkeit von dieser Ziffer nicht entfernen. Dann bleiben also sechs Siebentel des Umsatzes für die kleinen und mittleren Geschäfte. Diese mittleren Geschäfte gewinnen in den Vereinigten Staaten offenbar eine wachsende Bedeutung. Unter den „Corporations" wurden (1921) 40 262 „Retail Stores" ermittelt, die einen Durchschnittsprofit von 9500 $ machten. Nehmen wir einen Gewinn von 5% auf den Umsatz an, so würden allein diese inkorporierten Retail Stores 8 Milliarden Dollar umsetzen. Doch ist diese Ziffer ziemlich unsicher. Auch wissen wir nicht, wie groß die Zahl der sämtlichen mittleren Betriebe ist. Sicher läßt sich nur so viel sagen, daß der Anteil der mittleren Betriebe am Gesamtumsatz erheblich größer ist als der der Großbetriebe, aber wahrscheinlich sehr viel niedriger als der der Kleinbetriebe. Zu diesem Urteile berechtigt uns die Berufsstatistik. Danach sind von den 3,5 Millionen im Warenhandel ermittelten Personen etwa 2,8 Millionen im Detailhandel beschäftigt. Von diesen waren 1,3 Millionen Betriebsleiter, 1,5 Millionen Angestellte. (Stat. Abstr. U. S.) Jene machten also 46,4%, diese 53,6% der Detailhändler überhaupt aus. Dieses Verhältnis läßt eine größere Dezentralisation des Detailhandels im heutigen Amerika vermuten, als sie in Deutschland im Jahre 1907 bestand, wo 33,4% Betriebsleiter und 66,6% Angestellte im Detailhandel gezählt wurden. Daß sich die Zahl der Klein- und Mittelbetriebe und der in ihnen beschäftigten Personen auch im Detailhandel wie im Gesamthandel absolut während aller dieser Jahre stark vermehrt hat, ist sicher. So daß für den Detailhandel dasselbe gilt, was wir für den Großhandel feststellen konnten: trotz erheblicher Großbetriebsbildung ist von einer Konzentration im eigentlichen Sinne, ja auch nur in der weiteren Bedeutung, die wir dem Worte beigelegt haben, keine Rede. Noch heute herrschen Mittel- und Kleinbetriebe in diesem Gewerbe beträchtlich vor.

* * *

Anhangsweise will ich noch die

die Gast- und Schankwirtschaft

betreffenden Ziffern kurz mitteilen. Dieses Gewerbe wird in allen Dar-

stellungen stiefmütterlich behandelt. Und ist doch auch der größten eines. Im Jahre 1907 wurden in *Deutschland* darin gewerbetätige Personen 803 603 ermittelt. Das sind so viel, wie die Papierindustrie, die Lederindustrie und das Verkehrsgewerbe (ohne Post und Eisenbahn) zusammen umfassen.

Auch in diesem Gewerbe besteht k e i n e wesentliche Konzentrationstendenz und ruht das Schwergewicht noch immer im Kleinbetriebe. Das gilt in besonderem Maße von der „Erquickung", aber doch auch von den anderen Zweigen dieses Gewerbes, der Beherbergung (Gasthöfe und Hotels garnis).

Die Ziffern der deutschen Gewerbezählungen sind diese:

Beherbergung

	1882		1895		1907	
	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
Kleinbetriebe . .	88222	137862	118730	230294	94077	164703
Mittelbetriebe. .	3459	35915	8434	87596	8820	97993
Großbetriebe . .	15	1128	62	4735	136	10346

Erquickung

	1882		1895		1907	
	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
Kleinbetriebe . .	75769	116435	101935	202482	217186	423207
Mittelbetriebe. .	2375	22637	5242	52186	9239	96361
Großbetriebe . .	4	269	34	2665	119	10993

Beherbergung

	Von 100 Betrieben sind			Von 100 Personen sind beschäftigt in		
	1882	1895	1907	1882	1895	1907
Kleinbetriebe . .	96,2	93,3	91,3	78,8	71,4	60,3
Mittelbetriebe . .	3,8	6,6	8,6	20,5	27,1	35,9
Großbetriebe . .	0,0	0,1	0,1	0,7	1,5	3,8

Erquickung

	Von 100 Betrieben sind			Von 100 Personen sind beschäftigt in		
	1882	1895	1907	1882	1895	1907
Kleinbetriebe . .	97,0	95,1	95,9	83,6	78,7	79,8
Mittelbetriebe . .	3,0	4,9	4,1	16,2	20,3	18,1
Großbetriebe . .	0,0	0,0	0,0	0,2	1,0	2,1

Aus der Übersicht 6 des Bandes 220/21 des Stat. d. D. R. Seite 98*.

VI. Bankwesen

Auch über die Konzentration im Bankwesen, worunter hier das Kreditbankwesen verstanden wird, ist viel gesungen und gesagt worden. In der Literatur herrscht eine ziemlich große Verwirrung, maßen man meistens Dinge miteinander verwechselt oder doch zusammengeworfen hat, die man säuberlich auseinanderhalten muß: Vergrößerung und Konzentration, Betriebskonzentration und räumliche Konzentration, Konzentration und Verschiebung in den Unternehmungsformen (Verdrängung des Einzelbankiers durch die Aktiengesellschaft) usw. Wir verfolgen zunächst

1. die Neigung zur Vergrößerung der einzelnen Banken, die zweifellos in starkem Maße vorhanden ist. Wir können diese Vergrößerung bei den Aktienbanken an dem Wachsen des Durchschnittskapitals (samt Reserven) sowie an der Zunahme der fremden Gelder unmittelbar feststellen, bei allen Banken an der Zunahme der beschäftigten Personen in der einzelnen Bank. Wir können auch die Vergrößerung des Großbanktyps ziffernmäßig verfolgen.

In den Weststaaten Europas setzt diese Vergrößerungstendenz schon früh im 19. Jahrhundert ein, in Deutschland erst gegen das Ende des Jahrhunderts.

Ein paar Ziffern mögen den Prozeß veranschaulichen.

Großbritannien: Es hatten die in London und in der Provinz arbeitenden Banken (20 bzw. 18) durchschnittlich jede Millionen Pfund:

	1893	1912
Eigenkapital . .	23,8	43,9
Fremde Gelder .	133,5	411,6

Berechnet nach den Mitteilungen bei F. Somary, a. a. O. Seite 264.

Frankreich: Das Wechselportefeuille der drei führenden Banken betrug (Millionen Franken):

	1880	30. Mai 1914
Crédit Lyonnais	137	1700
Société Générale	108	989
Comptoir National d'Escompte	136	1227
Die Depositeneinlagen:		
Crédit Lyonnais	244	1015
Société Générale	253	681
Comptoir National d'Escompte	103	860

Bei Erwin Respondek, Frankreichs Bank- und Finanzwirtschaft im Kriege (1917), 112.

Die drei Banken verfügten (in Millionen Franken) über

	eigene Betriebsmittel	fremde Gelder
1870	200 (für 1872)	427
1890	265	1245
1909	887	4363

Nach E. Kaufmann, a. a. O.

Deutschland: Das Durchschnittskapital (einschließlich Reserven) betrug in Millionen Mark bei den

	Aktienbanken	Kreditbanken
1885	12,8	11,5
1890	14,2	13,5
1895	16,1	14,3
1900	20,5	19,9
1905	22,0	19,7
1910	24,0	21,2

Berechnet nach den Zusammenstellungen des „Deutschen Ökonomist".

Kapital und Reserven der acht Berliner Großbanken betrugen (Mill. Mk.):

1880	304,4	1905	1268,7
1890	512,3	1910	1421,8
1900	957,3	1914	1677,7

Größe der Bankgeschäfte in zehn deutschen Großstädten:

1858		1905		1907	
Zahl der Geschäfte	Zahl der darin beschäftigten Hilfspersonen	Zahl der Gewerbebetriebe	Zahl der darin beschäftigten Personen	Zahl der Gewerbebetriebe	Zahl der darin beschäftigten Personen
306	741	1234	9752	1318	21835
Auf ein Geschäft entfallen 2,4 Hilfspersonen.		Auf einen Gewerbebetrieb entfallen 7,9 Personen.		Auf einen Gewerbebetrieb entfallen 16,6 Personen.	

Wie sich die Vergrößerung in der äußeren Organisation der Banken auswirkt (in der Vermehrung der Filialen, Agenturen oder Depositenkassen je nach dem „System" des Landes oder der Bank), haben wir, soweit es uns angeht, schon an anderer Stelle verfolgt. (Siehe Seite 195.)

Dagegen verdient hier der Umstand Beachtung, daß die Vergrößerung der einzelnen Banken sich häufig in der Form der Fusionen mit anderen Banken vollzieht. Auch hierfür müssen einige Ziffern zur Belebung des Bildes angeführt werden:

Großbritannien: Hier ist seit alters her der Weg der Fusion beschritten worden. In *Schottland* erfolgten schon in den Jahren 1829—1844 16 Fusionen großer Banken, 1857—1864 deren 4.

Nach K. Mamroth, Die schottischen Banken, 10.

In *England* betrug nach einer Zusammenstellung bei Jaffé, a. a. O., die Zahl der Bankfusionen:

1875—1886	42
1887—1896	117
1897—1906	85
1907—1909	16

Während im Gegensatz zu Großbritannien die Bankfusion in *Frankreich* zu den Ausnahmen gehört (siehe E. Kaufmann, a. a. O. Seite 287ff.), nimmt *Deutschland* eine Mittelstellung ein. Hier ist die Fusion die Form gewesen, in der vor allem die großen Provinzialbanken sich ausgeweitet haben: Institute wie die Breslauer Diskontobank (Kapital: 25 Mill. Mk.), die Bergisch-Märkische Bank (60), die Essener Kreditanstalt (40), die Rheinische Kreditbank (70), die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt (75), die Rheinische Diskonto-Gesellschaft (44), der Barmer Bankverein (46), die Pfälzische Bank (50) u. a. sind durch Aufsaugung kleinerer Banken und Bankiers groß geworden. Nach der Aufstellung Rießers waren schon bis 1904 solcherweise 49 Privatbankiers und 24 Banken verschlungen worden.

Aber der gerade von den deutschen Banken am meisten begangene Weg, um zu einer Ausdehnung ihres Machtbereichs zu gelangen, war die Verflechtung verschiedener Aktienbanken durch Aktientausch. Namentlich waren es die großen und größten Banken, die sich hierdurch namentlich die mittleren (jene Provinzialgroßbanken, die sich schon eine Anzahl kleinerer Firmen einverleibt hatten) „angegliedert" haben.

Dadurch sind „Bankkonzerne" entstanden mit verschieden starker Vereinheitlichung der Geschäftsführung, innerhalb deren aber der Wille der führenden Großbank sich zur Geltung zu bringen vermochte. Die Zahl der „Beteiligungen" solcher Art, die sechs Berliner Großbanken an Provinzialbanken hatten, betrug im Jahre 1900 erst 8, 1911 schon 63 (Rieß er).

Man hat danach wohl sogenannte „Bankengruppen" unterschieden, die je ein einheitliches Interessenbereich (mehr kann man nicht sagen) bildeten. In der letzten Zeit vor dem Kriege waren es folgende:

	Beherrschtes Kapital (Mill. Mark)	Reserven (Mill. Mark)	Gesamte Kapitalmacht (Mill. Mark)
I. Deutsche Bank	691	238	929
II. Disconto-Gesellschaft	504	158	662
III. Dresdner Bank	253	68	321
IV. Darmstädter Bank	219	41	260
V. A. Schaaffhausenscher Bankverein	172	38	210
Insgesamt	1839	543	2382

Nach Rießer.

Früher (und zum Teil noch heute) nannte man Bankengruppen solche, die Emissionen gemeinsam zu tätigen pflegten, die also mehr vorübergehend in Beziehung zueinander traten.

2. So weit — so gut. Aber was hat das alles mit „Konzentration" im weiteren oder engeren Sinne zu tun? Nichts, solange wir nicht festgestellt haben einerseits das Anteilsverhältnis der größer gewordenen Banken am gesamten Kreditverkehr, andererseits das Schicksal sämtlicher Bankbetriebe.

Leider besitzen wir keine Möglichkeit, den Anteil der großen, mittleren und kleinen Bankbetriebe am gesamten Kreditverkehr mit Hilfe der „Produktionsziffern", wie es meist allein versucht wird, auch nur annäherungsweise zu bestimmen. Erstens aus einem Grunde, der für alle Betriebe gilt: weil wir nämlich „Produktionsziffern" nur für eine kleine Anzahl der Banken besitzen, nämlich nur für die Aktienbanken. Alle die Verhältniszahlen, die wir in den Abhandlungen über Bankenkonzentration immer wieder finden, gelten nur für den Bereich der Aktiengesellschaften. So, wenn man dem „Deutschen Ökonomist" die Angaben entnimmt, daß die acht Berliner Großbanken Ende 1906 80%, Ende 1911 84%, Ende 1913 83,3%, Ende 1914 83,7% „des Gesamtkapitals verwalteten"; oder daß die Londoner „Big Fives" (1920) 83% aller Bankdepositen besaßen; oder daß die vier großen französischen Depositenbanken gar „über mehr als 90% der Gesamtsumme der fremden Gelder aller französischen Depositenbanken" verfügten.

Sodann aber haftet dem Bankwesen noch der besondere Übelstand an, daß es so mannigfaltige „Produkte" hat, die wir kaum auf einen Nenner, das heißt einen Geldausdruck bringen können. Wir können wohl feststellen, wie hoch der Anteil eines Betriebes oder einer Gruppe von Betrieben an der Kohlenproduktion oder Stahlproduktion, nicht aber, wie hoch der einer Bank am Bankverkehr ist. Denn dieser besteht aus den Depositen-, den Wechsel-, den Emissions- und anderen Geschäften, die jedes etwas Verschiedenes bedeuten. Selbst wenn man die Umsatzziffern zugrunde legen wollte (die wir nicht oder nur sehr unvollständig besitzen), würde man zu falschen Schlüssen kommen, wenn man eine einheitliche Anteilsziffer berechnen wollte.

Dagegen könnte man wohl das Kapital, das in den einzelnen Bankgeschäften werbend angelegt ist, zur Berechnungsgrundlage machen. Da sind wir aber bei allen Privatbanken auf Schätzungen angewiesen, die natürlich ungewiß sind. Man könnte immerhin für Deutschland

etwa folgenden Überschlag machen: 1907 wurden rund 10 000 kleine und mittlere Bankbetriebe (bis 50 Angestellte) gezählt. Will man deren durchschnittliches Kapital auf nur 500000 Mk. ansetzen, so käme man auf 5 Milliarden Mark, bei 1 Million auf 10 Milliarden Mark, denen das Gesamtkapital der deutschen Aktienkreditbanken (1905) in Höhe von 2703 Millionen Mark gegenüberstehen würde. Von dieser Summe entfiele nicht ganz die Hälfte (1269 Millionen Mark) auf die acht Berliner Großbanken.

Auf sicheren Boden treten wir erst wieder, wenn wir die Statistik der Betriebseinheiten und der in ihnen beschäftigten Personen zu Rate ziehen: ein Verfahren, das in der Literatur über die Bankkonzentration meines Wissens niemals zur Anwendung gebracht wird. Und ist doch das einzige, das uns wenigstens einigen Aufschluß gewährt. Man wird die Gewerbezählung sogar mit mehr Nutzen bei der Betrachtung des Bankwesens zu Rate ziehen können als beispielsweise bei der des Gewerbes oder des Handels, weil im Bankbetriebe der Produktivitäts- und Intensitätsgrad des einzelnen Arbeiters in den verschiedenen Betriebsgrößen annähernd gleich hoch sein wird, was in anderen Zweigen des Wirtschaftslebens bekanntermaßen keineswegs der Fall ist.

Einen genauen Einblick in den Aufbau der Bankbetriebe gewährt uns nur die deutsche Gewerbestatistik. Nach dieser war der Anteil der

Betriebsgröße	Bankbetriebe			in ihnen beschäftigten Personen		
	1882	1895	1907	1882	1895	1907
Kleinbetriebe . .	75,3	78,0	75,3	33,4	32,0	23,3
Mittelbetriebe. .	24,1	21,0	23,3	54,7	46,4	43,7
Großbetriebe . .	0,6	1,0	1,4	11,9	21,6	33,0

Die Ziffern lassen erkennen, daß eine Konzentration im weiteren Sinne sich in dem Zeitraume von 1882—1907 in der Tat vollzogen hat. Der Anteil der Kleinbetriebe am gesamten Kreditverkehr ist von rund einem Drittel auf ein Viertel gesunken, ebenso ist der Mittelbetrieb zurückgegangen, während derjenige der Großbetriebe erheblich gestiegen ist: von etwas mehr als einem Zehntel auf rund ein Drittel. Man muß freilich von der schwindelnden Höhe, auf die uns die Kapitalsummen, die die großen Bankgruppen „verwalten", hinaufgeführt haben, etwas herabsteigen, um die tatsächliche Sachlage richtig beurteilen zu können.

Nun gewährt aber doch wohl auch die Betriebsstatistik aus den oben angeführten Gründen keinen klaren Einblick in das Anteilsverhältnis der verschiedenen Betriebsgrößen, weil eben die Art der in ihnen erzeugten „Produkte" allzu verschieden ist. Die Dinge liegen wohl so, daß zwischen den Betriebsgrößen eine Art von Arbeitsteilung eingetreten ist und daß dabei eine große Reihe von Bankgeschäften den Großbetrieben zugefallen ist, für die dann also der Konzentrationsprozeß viel weiter fortgeschritten sein würde, als die allgemeinen Ziffern erkennen lassen. So kommen die kleinen und zumeist auch die mittleren Betriebe für die Emissionstätigkeit nicht mehr in Frage. Auch das Depositengeschäft wird sich in sehr weitem Umfange auf die Großen beschränken. Beim Wechselgeschäft wird der Anteil der Kleinen und Mittleren schon erheblich größer sein, ebenso beim Arbitrage- und Effektenkommissionsgeschäft. Beim Wechselgeschäft wird den Großen zweifellos auch der Verkehr mit der gesamten „Großindustrie" und dem großen Handel zufallen. Aber man muß sich der Ziffern erinnern, die die Betriebsgestaltung in Industrie und Handel zum Ausdruck bringen, um einzusehen, daß eben auch hier der mittlere und kleinere Betrieb noch vielfach überwiegt, und für diesen kommt eben — neben den noch gar nicht gewürdigten genossenschaftlichen Kreditanstalten — auch der mittlere und kleine Bankbetrieb eher in Frage als der ganz große. Ich komme bei der Betrachtung der Gründe, die zu dem heutigen Stande der Konzentration im Bankwesen geführt haben, auf diesen Punkt noch einmal zu sprechen.

Wie aber steht es mit der Konzentration im engeren Sinne: Haben die Vergrößerungstendenz und die Zusammenschlußbewegung, wie sie im Bankwesen nach der obigen Darstellung stattgefunden haben, sich auf Kosten der kleinen und mittleren Betriebe vollzogen? Mit anderen Worten: Hat deren Zahl abgenommen?

Davon kann nun, soviel ich sehe, in keinem Lande die Rede sein, wenn wir auch in den meisten Ländern den ziffernmäßigen Nachweis für die Richtigkeit des Gegenteils, daß sich nämlich die mittleren und kleineren Bankbetriebe munter weiterentwickelt haben, allen Vergrößerungs- und Zusammenschlußbewegungen zum Trotz, nicht führen können. In *England* hat die Zahl der Aktienbanken allerdings abgenommen; sie betrug

1890 . . .	104
1900 . . .	77
1910 . . .	45
1915 . . .	37

Nach dem Banking Suppl. of The Economist vom 20. Mai 1916 Hobson, Capitalism [3], 445. Aber wie steht es mit den Privatbankiers? Die Ziffern, die John A. Hobson auch noch mitteilt, daß nämlich

1895 . . . 38
1900 . . . 19
1915 . . . 7

Privatbanken bestanden haben, sind unverständlich.

Aber es genügt, wenn wir die deutschen Ziffern zu Rate ziehen; sie sind gewiß die lehrreichsten, alldieweil sich ja der berühmte „Konzentrationsprozeß" im Bankwesen nirgends so stürmisch vollzogen hat wie in *Deutschland*. Die deutschen Ziffern weisen aber folgenden Tatbestand auf:

Zunächst im Bereich der „Großen". Die Zahl der Kreditaktienbanken ist in dem Zeitraum von 1885—1910, in den die stärkste „Konzentration" fällt, immerhin noch von 71 auf 165, das heißt um 132,4 % gestiegen. Die Kleinen und Mittleren aber haben sich in diesem Zeitraum gar erst recht vermehrt.

Die Zahl der Kleinbetriebe stieg wie folgt:

1882 . . . 3332
1895 . . . 5329
1907 . . . 7464

die der Gehilfenbetriebe:

1882 . . . 2080
1895 . . . 3724
1907 . . . 6393

die der mittleren Betriebe:

1882 . . . 1066
1895 . . . 1434
1907 . . . 2310

Dabei stieg der Durchschnitt der Zahl der in diesen mittleren Betrieben beschäftigten Personen von 11,6 auf 12,7.

Also — wenn wir von den Kleinbetrieben, die sich in unserem Zeitraum um rund 4000 oder 124 % vermehrten, ganz absehen —: 1300 immerhin stattliche Bankierbetriebe sind neu entstanden. Was wollen dagegen die 73 Bankbetriebe besagen, die laut der oben mitgeteilten Rießerschen Zusammenstellung durch Fusion verschwunden sind?!

3. Wenn wir nun noch nach den Gründen fragen, die zu der geschilderten Betriebsentwicklung im Bankwesen geführt haben, so

werden wir wiederum unterscheiden müssen: Gründe der Vergrößerungstendenz, Gründe der Konzentration im weiteren Sinne und Gründe, weshalb sich eine Konzentration im engeren Sinne nicht vollzogen hat. Die Gründe selber werden wir einteilen können in betriebsrationale innere, betriebsrationale äußere und irrationale.

Die betriebsrationalen inneren Gründe liegen in der Eignung der Betriebsgrößen für die verschiedenen Bankgeschäfte.

Kein Zweifel, daß auch im Bankwesen der Großbetrieb erhebliche Vorzüge aufweist. Die ihm dort eigenen Vorzüge sind vornehmlich folgende:

(1.) Steigerung der Emissionskraft. Diese wird vornehmlich durch drei Umstände gebildet:

a) großes Kapital, um große Beträge übernehmen zu können;
b) große Kundschaft, um viele Effekten „placieren" zu können, tunlichst unter Vermeidung der Börse;
c) großen Überblick, um die richtigen Emissionen zu bewerkstelligen.

Während die gesteigerte Emissionskraft der Bank ebenso wie dem Publikum Vorteile gewährt, bietet die Großbank Vorzüge anderer Art, die entweder ihr selbst oder der Kundschaft zugute kommen;

(2.) Vorteile, die die Kundschaft genießt: je größer eine Bank, desto leichter sind ihre Akzepte zu verwerten, desto leichter sind Wechsel bei ihr unterzubringen, desto leichter wickelt sich der Abrechnungs- und Giroverkehr ab, desto größer ist — unter sonst gleichen Umständen — die Sicherheit, die sie gewährt;

(3.) Vorteile, die die Bank genießt: ihr Risiko wird geteilt und dadurch vermindert: nach der persönlichen Seite (durch Vermehrung der Kunden im Kontokorrentverkehr), nach der sachlichen Seite (durch Vermehrung der Arten der Bankgeschäfte) und nach der örtlichen Seite (Ausgleich der Konjunkturen in verschiedenen Ländern).

Diesen zahlreichen Vorzügen der Großbank kann der kleine und mittlere Bankbetrieb im Grunde nur einen entgegensetzen, der aber unter Umständen schwer wiegt: seine persönlichere Geschäftsführung. Diese äußert sich in der individualisierenden Behandlung der Geschäfte auf Grund besonderer Personen- und Sachkenntnis: der Kredit kann unter Berücksichtigung besonderer Lagen gewährt werden, der Kunde kann in seiner Vermögensverwaltung besser beraten werden als vom Angestellten am Schalter der Großbank u. ä. Dazu kommt, daß für manche Geschäfte diese zu bureaukratisch ist. So beispielsweise

im Handwechsel, wenn sie die Valuta erst an der Börse kaufen muß u. dgl.

Es mag Erwähnung verdienen, daß sich die kleineren und mittleren Banken in einigen Ländern gewisse Vorzüge der Großbanken zu eigen zu machen suchen durch Zusammenschluß. So in *Frankreich*, wo bestehen: das Syndicat des Banquiers des Départements, das Bankgeschäfte im engeren Sinne betreibt, und die Société du Syndicat des Banquiers de Province, das 200 Mitglieder mit 600 Schaltern hat, über Frankreich, Tunis und Marokko verbreitet ist und eine Kapitalmacht von 1500 Millionen (Gold-) Franken darstellt. Sein Zweck ist: „d'obtenir au profit de ses adhérents des participations dans les grandes opérations financières, les syndicats de garantie, les attributions de titres industriels" usw. P. Passama, a. a. O. Seite 145.

Zu diesen betriebsrationalen inneren Gründen, die auf die Gestaltung der Bankbetriebe Einfluß ausgeübt haben, kommen nun betriebsrationale äußere Gründe. Darunter verstehe ich solche Einwirkungen, die von außen her die Betriebe in eine bestimmte Richtung gedrängt haben. Und zwar in die Richtung des Großbetriebes. Dieser ist gefördert worden in seiner Entwicklung zunächst durch Vorgänge im Bankwesen selbst, nämlich

(1.) die räumliche Konzentrationstendenz der Banken: diese sind immer mehr und mehr in der Hauptstadt des Landes zusammengetrieben worden. So betrug der Anteil Berlins an den im Bankgewerbe beschäftigten Personen:

1858	32,9 %
1895	76,2 %
1907	77,6 %

Die bei weitem größten acht Banken, von denen wir feststellen konnten, daß sie etwa die Hälfte des Kapitals aller Aktienbanken eignen, haben ihren Sitz in Berlin.

In Frankreich, Großbritannien, Amerika ist es nicht anders.

Daß diese räumliche Konzentration die Entwicklung zum Großbetriebe beschleunigen mußte, ist klar.

Dieser ist aber ferner gefördert worden durch

(2.) die immer stärkere Tendenz, die Privatbanken in Aktienbanken zu verwandeln, ein Vorgang, für den wir gar keinen statistischen Beweis erbringen können, den aber der Augenschein lehrt.

Nun ist zwar der Gegensatz Privatbank — Aktienbank nicht ohne weiteres gleichbedeutend mit dem anderen: kleine (mittlere) Bank — große Bank. Es gibt, wie bekannt, auch ganz große Privatbanken:

J. P. Morgan, Rothschild, Bleichröder. Aber eine gewisse innere Verwandtschaft zwischen Aktienbank und großer Bank besteht doch, sofern aus naheliegenden Gründen die Gesellschaftsform die Vergrößerung einerseits erleichtert, andererseits erzwingt.

Endlich hat noch ein außerhalb des Bankwesens sich abspielender, uns wohlbekannter Vorgang fördernden Einfluß auf die Entwicklung des Großbetriebes ausgeübt, das ist

(3.) die Tendenz zum Zusammenschluß der Industrie, des Transportes und des Handels zu Kartellen, großen Unternehmungen und Konzernen. „Das Kartell setzt eine Großbank voraus, die imstande ist, dem gewaltigen Zahlungs- und Produktionskredit einer ganzen Industrie stets zu genügen." (Hilferding.) Dasselbe gilt in vielleicht gesteigertem Maße von den Ansprüchen der ganz großen Werke und Konzerne. Wir können den Gleichschritt zwischen Vergrößerung der Wirtschaftseinheiten in der Produktions- und in der Banksphäre in jedem einzelnen Falle wahrnehmen: wenn etwa die Fusion der A.E.G. und der Union E.G. zu einem Zusammenarbeiten der Loewe-Banken mit der Deutschen Handelsgesellschaft und zum Teil der Deutschen Bank führt usw. Die Entstehung der großen Industriekonzerne hat die großstädtischen Banken auch gezwungen, in der Provinz Wurzel zu fassen, und hat dadurch wiederum einen Anstoß zur Ausweitung ihrer Machtsphäre gegeben. Und was es dieser Zusammenhänge noch mehr gibt.

Und wie es immer in solchen Fällen zu geschehen pflegt: neben den rationalen Gründen haben unzählige irrationale Gründe bei dem Aufbau der Bankbetriebe mitgeholfen.

Da begegnen wir zunächst wiederum unter den die Entwicklung zum Großbetrieb fördernden Kräften dem uns hinlänglich bekannten irrationalen Vergrößerungsdrange nur der Vergrößerung wegen. Das Geständnis des Bankers Magazine, das Adolf Weber zitiert: „that not a few of the amalgamations of recent years have been dictated by a desire merely for bigness", gilt für alle Länder und alle hochkapitalistische Zeit. Neben dem sinnlosen Expansionsdrange kommen Prestigefragen in Betracht, auf die Rießer mit besonderem Nachdruck hinweist.

Aber wie dem Großbetrieb solcher Art irrationale Motive zu Hilfe kommen, so wirken doch auf der anderen Seite ähnliche Kräfte ihm entgegen und stärken die Stellung des kleinen und mittleren Betriebes. Ich denke an den Einfluß der persönlichen Freundschaft (der Grand

Seigneur wird noch immer gern mit dem jüdischen Geschäftsfreunde in der benachbarten Kreisstadt in Verbindung bleiben wollen, bei dem schon sein Vater und Großvater die Wolle und den Spiritus lombardiert haben); ich denke an den Einfluß des Traditionalismus (man bleibt in Beziehungen zu einem Bankhause aus gar keinem anderen Grunde, als weil diese Beziehungen eben bestehen) u. dgl. mehr. Die Motive, die im Wirtschaftsleben wirken, sind eben sehr mannigfaltig und die Buntheit des Lebens findet dann ihren Ausdruck in der Buntheit der wirtschaftlichen Organisationen, wie wir sie hier und anderswo kennenlernen: Rationalisierung — gewiß; aber keine vollständig, wie ich eingangs zu diesem Unterabschnitte schon hervorgehoben habe. Es hat immer zu schiefen Urteilen geführt, wenn man, wie Marx und seine Anhänger, die rationalen Linien der Entwicklung und die bunte Gestaltung der Wirklichkeit nicht scharf genug unterschied.

* * *

Fassen wir noch einmal kurz zusammen, was wir in diesem ausgedehnten und wichtigen Kapitel erkannt haben, so läßt es sich in folgenden Sätzen aussprechen:

1. Außer in dem größten Gewerbe, der Landwirtschaft, fanden wir auf allen Gebieten des hochkapitalistischen Wirtschaftslebens eine mehr oder weniger starke Neigung zur Vergrößerung der Betriebe. Diese hatte in einigen Fällen (Textilindustrie) am Ende der hochkapitalistischen Epoche ihren Gipfelpunkt bereits erreicht, in den meisten Fällen wohl noch nicht. Über die Betriebsvergrößerung im engeren Sinne hinaus griff hier und da eine Bewegung zur Bildung von Wirtschaftsbetrieben höherer Ordnung ein in den sogenannten Konzernen.

2. In zahlreichen — keineswegs allen — Fällen sahen wir die Tendenz zur Vergrößerung verbunden mit einer Verschiebung des Anteils der einzelnen Betriebsgrößen an der Gesamtproduktion zugunsten des Großbetriebes, das heißt: konnten wir eine Konzentration im weiteren Sinne beobachten.

3. In ganz seltenen Ausnahmefällen war es dabei zu einer Konzentration im engeren Sinne gekommen, das heißt hatte das Vordringen des Großbetriebes zu einer Zurückdrängung oder gar Beseitigung der kleineren und mittleren Betriebe geführt. Der Regel nach bleiben diese in ihrem absoluten Umfange erhalten, erobert also der Großbetrieb kein schon besiedeltes Land, sondern besetzt nur Neuland.

Die Fälle, in denen es wirklich zu einer „Aufsaugung" der kleinen (und mittleren) Betriebe gekommen ist, sind in der dargestellten Ent-

wicklung die Montan- und einzelne Zweige der Textilindustrie. Man könnte noch einen Fall hinzufügen, der vielleicht der einzige im Bereiche des gesamten Wirtschaftslebens ist, in dem sich die Wirklichkeit mit dem rationalen Schema der Marxschen Konzentrationstheorie völlig deckt: das sind die Notenbanken in den Ländern, in denen die Notenausgabe heute einer Zentralnotenbank vorbehalten ist. Der Fall ist aber atypisch, da die Gesetzgebung hier bestimmend eingegriffen hat.

Vgl. im übrigen das 55. und 56. Kapitel.

C. Der innere Ausbau der Betriebe

Zweiundfünfzigstes Kapitel

Die Verwissenschaftlichung der Betriebsführung

I. Was unter wissenschaftlicher Betriebsführung zu verstehen ist

Der Ausdruck „wissenschaftliche Betriebsführung" (scientific management) ist zu einem vielgebrauchten Schlagwort geworden, seitdem ihn Taylor mit der dem Durchschnittsamerikaner eigentümlichen Harmlosigkeit und Unwissenheit für seine „Zeitstudien" in Anspruch genommen hat. Bei dem mit Affekt geladenen Streit um den „Wert" oder „Unwert", die „Vorzüge" oder „Nachteile" des Taylorschen Systems ist die nüchterne Besinnung, was mit diesem Ausdruck „wissenschaftliche" Betriebsführung sinnvollerweise gemeint sein könnte, etwas zu kurz gekommen.

Ich versuche im folgenden das Versäumte nachzuholen.

Es liegt nahe, Verwissenschaftlichung der Betriebsführung und deren Rationalisierung gleichzusetzen. Doch scheint mir das bei genauerer Prüfung nicht angängig zu sein. Nicht jeder „rationalisierte" Betrieb, das heißt also jeder unter dem Gesichtspunkte höchster Zweckmäßigkeit gestaltete Betrieb, ist auch schon ein „wissenschaftlich" geleiteter Betrieb. Er ist es nicht, solange die Ratio seelgebunden, einzelbestimmt, konkret ist, das heißt: solange die Betriebsführung aus den Erwägungen und Entschlüssen des Betriebsleiters allein ihre Bestimmung erhält. Auch die vollendete Planmäßigkeit und Zweckmäßigkeit, die, wie man es ausdrücken könnte, dem Betriebe immanent ist, macht dessen Betriebsführung nicht zu einer „wissenschaftlichen" in irgendwelchem sinnvollen Verstande. Dazu bedarf es vielmehr immer der Abstraktion der Grundsätze und Regeln, die die Betriebsführung bestimmen, von dem einzelnen Betriebe, ihrer Erhebung zu allgemeinen Grundsätzen und Regeln, die auf den einzelnen Fall sinngemäße Anwendung finden können, und ihrer Objektivierung in Vorschriften, in denen also die Gestaltung des Betriebes schon als

(allgemeine) Idee vorhanden ist, ehe ein empirischer Betrieb ins Leben gerufen wird. Dieser Vorgang der Abstraktion, Verallgemeinerung und Objektivierung von Wissenssätzen und Regeln ist aller „Wissenschaft" im allerweitesten Sinne wesenseigentümlich und muß auch für die allerallgemeinste Bestimmung des Begriffes einer „wissenschaftlichen Betriebsführung" die Grundlage bilden. Eine „wissenschaftliche Betriebsführung" würden wir also überall dort festzustellen haben, wo die Gestaltung des Betriebes nach allgemeinen Vorschriften erfolgt.

Man wird dann verschiedene „Grade" der Wissenschaftlichkeit der Betriebsführung je nach dem Geltungswert (oder Geltungsgrunde) jener Vorschriften und danach vielleicht auch eine engere Bedeutung jener Bezeichnung unterscheiden können.

Die Vorschriften können unzusammenhängende, „unsystematische" Einzelregeln enthalten, die aus der Erfahrung abgezogen sind. Eine Betriebsführung, die nach solchen Anweisungen erfolgt, wird man nur in einem sehr allgemeinen Sinne als wissenschaftliche bezeichnen dürfen, obwohl sie den an eine solche gestellten Anforderungen grundsätzlich entspricht. Vielleicht spricht man hier besser von einer Vorstufe zur wissenschaftlichen Betriebsführung.

Oder aber die Vorschriften beruhen auf systematischer Durchdenkung, gründen in allgemeinen Ideen und gipfeln in einem vollendeten Regelsystem. Eine Betriebsführung, die einem solchen Regelsystem untersteht, werden wir eine vollwissenschaftliche nennen dürfen.

Nun pflegen wir aber dem Worte „wissenschaftlich" im allgemeinen und somit auch dem Begriffe „wissenschaftliche Betriebsführung" im besonderen (meist ohne das volle Bewußtsein der Tragweite dieser Bedeutung) im gegenwärtigen Zeitalter noch einen anderen Sinn unterzulegen, nämlich den eines Systems von Wissenssätzen (und darauf aufgebauten Regeln), das naturwissenschaftliches Gepräge trägt, das heißt dem Denkverfahren der modernen Naturwissenschaften angepaßt ist. Darunter haben wir zu verstehen: die Zurückführung der Erscheinungen auf sogenannte „Naturgesetze", das heißt funktionelle Beziehungen der Bewegungen letzter Elemente, in die zuvor die Gesamterscheinung aufgelöst ist und die in mathematischen Formeln ausdrückbar sind. Wir werden den Sinngehalt dieser Auffassung im folgenden, wo wir die Entwicklung der Betriebswissenschaft verfolgen, noch genauer erfassen.

Hier mag nur noch bemerkt werden, daß der Geltungsbereich der Vorschriften, deren Befolgung die wissenschaftliche Betriebsführung ausmacht, ein ganz verschiedener und ganz verschieden großer sein kann.

Sie können betreffen die Betriebsgestaltung als Ganzes, das heißt das Problem der Zusammenfügung sämtlicher Produktionsfaktoren zu einem wirkungsvollen Ganzen, in welchem Falle wir von Betriebsorganisation zu sprechen pflegen. Oder können sich beschränken auf Einzelvornahmen im Betriebe: Kalkulation, Gänsestopfen, Eisenplatten abladen.

Die Vorschriften können sich beziehen auf die Verwertung, also im Rahmen des kapitalistischen Wirtschaftssystems das Geldverdienen (Buchhaltung), oder auf die Werkschöpfung (Stiefelmachen).

Sie können endlich zum Gegenstande haben die Sachbehandlung (Maschinensystem) oder die Personenbehandlung (Lohnsystem).

Es ist offensichtlich, daß die durch diese Geltungsbereiche der Vorschriften gebildeten Kreise sich schneiden.

II. Die Entwicklung der Betriebswissenschaft

In dem Maße, wie die Betriebsführung verwickelter wurde und die Aufstellung von allgemeinen Wissenssätzen und Regeln schwieriger, ist diese Aufstellung von Vorschriften zum Inhalte einer besonderen Tätigkeit geworden: es hat sich eine „Betriebswissenschaft", das heißt also eine Anweisung zur wissenschaftlichen Betriebsführung als eigene Disziplin entwickelt.

Es ist gewiß nicht meine Aufgabe, an dieser Stelle die empfindliche Lücke, die das Fehlen einer allgemeinen Geschichte der Betriebswissenschaft darstellt, auszufüllen. Überblicken wir die Jahrhunderte und zeichnen die Linie der Entwicklung in ganz groben Zügen — mit Kohlestift auf Packpapier —, so lassen sich (unter Berücksichtigung der beiden Gesichtspunkte, die ich oben hervorhob: dem äußeren Geltungsbereich und der inneren Wertigkeit) vielleicht folgende Staffeln unterscheiden:

Die Anfänge, die (im westeuropäischen Kulturkreis) in das Mittelalter zurückreichen, sind naturgemäß durch Systemlosigkeit im äußeren wie inneren Sinne gekennzeichnet.

Mit dem 16. Jahrhundert, zum Teil schon früher, beginnt dann die Systematisierung nach beiden Seiten hin: große, umfassende, gut geordnete Betriebslehren entstehen für alle Zweige des Wirtschaftslebens.

Den Anfang macht die Landwirtschaft, die von den hochgetriebenen Betriebslehren der römischen Scriptores de re rustica, namentlich Columellas, Vorteil zieht. Den Reigen eröffnet hier das Werk des Petrus Crescentius, ruralium commodorum libr. XII, das 1471 (oder 1474) in Augsburg als erstes gedrucktes landwirtschaftliches Buch erschien und dem während des 16. Jahrhunderts zahlreiche landwirtschaftliche Betriebslehren, namentlich in Italien und Spanien (Araber!), folgen. Die Entwicklung gipfelt in den Werken A. Thaers (1752—1828), der den bis heute herrschenden Typus der allgemeinen landwirtschaftlichen Betriebslehren geschaffen hat.

Auch auf dem Gebiete des Bergbaues und des Hüttenwesens begegnen wir frühzeitig zusammenfassenden Darstellungen des gesamten Betriebsstoffes, vornehmlich allerdings unter dem Gesichtspunkte der Sachbehandlung. Grundlegend sind hier die Schriften des G. Agricola, De re metallica, 1556, und des Vanuccio Biringuccio, Della pirotecnica libri X, 1540.

Eine allgemeine Betriebslehre für gewerbliche Produktionsbetriebe hat viel länger auf sich warten lassen; begreiflicherweise, angesichts der starken Zersplitterung der gewerblichen Produktion. Die erste ist meines Wissens die „Allgemeine Gewerkslehre" von A. Emminghaus, die 1868 erschienen ist. Umso zahlreicher sind die Betriebslehren für die einzelnen Zweige der Produktion, von denen einige klassische Geltung erlangt haben, wie die oft genannten Werke von Ure und Babbage, in denen die Baumwollindustrie dargestellt wurde.

Welche unübersehbare Fülle von Betriebslehren für die genannten drei Wirtschaftsgebiete bereits am Ende der frühkapitalistischen Periode bestanden, lassen die Bibliographien aus jenen und späteren Zeiten erkennen, von denen ich einige in meinen Übersichten im zweiten Bande dieses Werkes Seite 589ff. genannt habe.

Von besonderer Wichtigkeit für die Ausbildung der allgemeinen Betriebswissenschaft, die im Beginne des 19. Jahrhunderts als vollendet betrachtet werden darf, sind aber die Handelsbetriebslehren, die in den großen Systemen etwa von Peri (1638) und Savary (1675) im 17. Jahrhundert, von Ludovici (1752ff.) und Leuchs (1791, 1804) ihren Höhepunkt finden. Zu ihnen gesellen sich im Laufe des 19. Jahrhunderts noch eine Reihe von Bankbetriebslehren.

Eine völlig neue Wendung nimmt die Betriebslehre von dem Augenblicke — und mit ihm beginnt die dritte große Periode dieser Disziplin —, in dem sich die Naturwissenschaften einzelner

Probleme der Betriebsgestaltung, erst einmal auf dem Gebiete der Sachbehandlung, bemächtigen. Man kann sagen, daß damit zunächst weite Bereiche der Betriebsgestaltung der Betriebswissenschaft verloren gehen, weil sie einer allgemein-naturwissenschaftlichen Behandlung, die auf die Betriebsgestaltung ja keine Rücksicht nimmt, anheimfallen. Es entwickeln sich die bergbaulichen, gewerblichen und landwirtschaftlichen Technologien, die man heute, wo man den Überblick bereits verloren hat, gar nicht mehr zu den Betriebswissenschaften zu rechnen pflegt, weil sie in der Tat ihre eigenen Wege gegangen sind. Erst neuerdings biegt man sie zum Teil wieder zu Betriebswissenschaften um, indem man die Anwendung der Ergebnisse jener naturwissenschaftlichen Disziplinen auf die „Praxis", das heißt also in Betrieben, zu besonderen Lehrzweigen ausgestaltet. Der „Maschineningenieur", der „Agrikulturtechniker", der chemische Praktikant sollen die Verbindung wiederherstellen zwischen der verselbständigten Lehre von der Gütererzeugung in abstrakt-naturwissenschaftlicher Betrachtung und der Gütererzeugung in betriebswissenschaftlicher Betrachtung.

Während solcherweise die Probleme der Sachbehandlung der naturwissenschaftlichen Methode seit langem anheimgefallen sind, blieben die Probleme der Organisation und die Probleme der Personenbehandlung innerhalb der Betriebswissenschaft bis vor kurzem von dieser Methode verschont. Und das nun eben ist es, was in der neuesten Zeit, das heißt seit dem Beginne dieses Jahrhunderts, das eingangs erwähnte Schlagwort von der „wissenschaftlichen Betriebsführung" zum Ausdruck bringen will: das Bestreben, auch diese Teile der Betriebswissenschaft nach den Methoden der Naturwissenschaft, wie ich sie oben gekennzeichnet habe, zu behandeln. Das — und nur das — ist der Sinn des „Scientific management". Wie es Taylor, der natürlich völlig ahnungslos in diesen erkenntnistheoretischen Dingen ist, selbst einmal richtig ausdrückt: „In den meisten Fällen wird sich diese Wissenschaft mit Hilfe einer verhältnismäßig einfachen Analyse und Zeitmessung der zu einem der einzelnen kleinen Teile der Arbeit notwendigen Bewegungen aufbauen lassen." (Taylor-Roesler, Grundsätze, 125; Unterstreichung im Text.) Die genaueren Zusammenhänge werden wir erst im nächsten Kapitel zu verstehen imstande sein.

Hier sei nur noch einmal festgestellt, daß die Einfügung dieses letzten Gliedes in die Kette naturwissenschaftlicher Behandlung der Betriebsvorgänge, worin die eigentümliche Leistung Taylors besteht,

der Vorgang, den ich Verwissenschaftlichung der Betriebsführung in der Überschrift dieses Kapitels genannt habe, keineswegs erschöpfend bezeichnet ist. Ich wiederhole: Eine solche Verwissenschaftlichung im weiteren Sinne liegt zweifellos schon vor, wenn überhaupt ein Betrieb nach objektiven Vorschriften geführt wird; im engeren Sinne, wenn diese Vorschriften in systematischer Ordnung verfaßt sind; im engsten Sinne, wenn die Ordnung nach den Grundsätzen des naturwissenschaftlichen Denkens erfolgt, mag dieses sich auf die Sachbehandlung oder einen anderen Teil der Betriebsvorgänge beziehen.

Seit wann läßt sich denn nun eine solche Verwissenschaftlichung der Betriebsführung in der Geschichte nachweisen? Davon wissen wir noch nichts. Denn die bisherigen tatsächlichen Feststellungen bezogen sich nur auf die Geschichte der Betriebswissenschaft, nicht auf die Geschichte der Betriebe. Wie aber steht es mit dieser?

III. Die Durchdringung des Wirtschaftslebens mit Wissenschaftlichkeit

So leicht sich die Staffeln feststellen lassen, in denen die Lehre von der Betriebsgestaltung zur Entfaltung gekommen ist, so schwer ist eine genaue Bestimmung der Zeitpunkte, in denen die einzelnen Bestandteile einer wissenschaftlichen Betriebsführung von der Praxis aufgenommen sind. Das Wenige, was sich an Tatsachen beibringen läßt, ist folgendes.

In gewissem Sinne ist ja jede kapitalistische Unternehmung als solche ein wissenschaftlich geführter Betrieb. Denn sie ist zwangsläufig in das System der doppelten Buchhaltung eingefügt. Wenn wir also das Bestehen einer kapitalistischen Unternehmung von der Anwendung der doppelten Buchhaltung begrifflich abhängig machen, so können wir sagen, daß die wissenschaftliche Betriebsführung ebenfalls ein notwendiges Begriffsmerkmal der kapitalistischen Unternehmung ist. Aber das ist doch erst ein Anfang. Und sicherlich bildet die systematische Buchführung lange Zeit hindurch eine kleine Insel in dem großen Meere der Empirie. Wann und wie und wo die übrigen Bestandteile der Betriebsführung der Verwissenschaftlichung anheimgefallen sind, wird sich mit einiger Sicherheit schwer feststellen lassen. Allenfalls kann man ungefähr den Zeitpunkt angeben, in dem ein Wirtschaftsbereich in einzelnen Betrieben von der wissenschaftlichen Betriebsführung ergriffen worden ist; fast unmöglich aber ist es, etwas Genaues über die Verbreitung auszusagen, die die Grundsätze der

wissenschaftlichen Betriebsführung unter den einzelnen Betrieben gefunden haben.

Am frühesten haben wissenschaftliche Gesichtspunkte die gesamte Betriebsführung vielleicht in der Landwirtschaft ergriffen, wo seit dem 18. Jahrhundert — von England ausgehend — ein Zeitalter der „Musterwirtschaften" anhebt. Aber es läßt sich ebenfalls erfahrungsmäßig feststellen, daß der Bereich der wissenschaftlichen Betriebsführung in der Landwirtschaft als Ganzes betrachtet noch heute kleiner ist als in andern Wirtschaftsgebieten.

Von entscheidender Bedeutung für die Betriebsgestaltung ist offenbar das Eindringen des wissenschaftlichen Verfahrens in die Technik gewesen. Hierdurch wird wiederum ein wichtiger Teil der Betriebsführung — die Sachbehandlung — zwangsläufig verwissenschaftlicht, und zwar gleich in dem gesteigerten Sinne, wie ich das oben ausgeführt habe, der Vernaturwissenschaftlichung.

Die ersten Anfänge dieser Umbildung der Betriebsführung haben wir wohl in den chemischen Betrieben, insonderheit in den Betrieben der sogenannten chemischen Großindustrie zu suchen. Hier erscheint zuerst der wissenschaftlich geschulte Berater in der Gestalt des wissenschaftlich ausgebildeten Chemikers, der sein Laboratorium in den noch wesentlich empirisch geleiteten Betrieb einbaut und diesen dadurch von einer anderen Seite her in die Bahn der wissenschaftlichen Betriebsführung drängt. So entsteht neben dem Kontor, wo die doppelte Buchführung herrscht, ein zweiter Herd, von dem aus die Grundsätze der Wissenschaftlichkeit sich auszubreiten beginnen: das Laboratorium.

Soviel wir wissen, ist diese Verwissenschaftlichung der Betriebsführung auf dem Gebiete der chemischen Industrien zuerst von den *Deutschen* ins Werk gesetzt worden und die längste Zeit — man kann sagen bis zum Weltkriege — eine Eigenart der deutschen chemischen Industrie geblieben. Bahnbrechend hat hier die chemische Unterrichtstätigkeit großer Gelehrter gewirkt, die durch Liebigs Vorgang im Jahre 1825 einsetzte und die verständnisvolle Förderung der Ministerien in den verschiedenen deutschen Staaten fand. Chemische Universitätsinstitute wurden zwischen 1825 und 1867 an elf deutschen Hochschulen gegründet und die dort wirkenden Männer waren nicht nur große Forscher, sondern, im Gegensatz zu den Ausländern von entsprechender Bedeutung, auch begeisterte Lehrer. „Sie schufen dadurch in der kritischen Zeit der erstarkenden industriellen Entwicklung einen Chemikerstand, dem das Ausland nichts Gleichmäßiges entgegenzustellen hatte und dem es zu danken ist, daß trotz der Ungunst der deutschen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse vor Gründung des Reiches chemisch-technische Anregungen

einen Boden fanden, auf dem sie sich zu großen, auf dem Weltmarkt führenden Industrien auswachsen konnten." Ähnlich verlief die Entwicklung in Österreich und der Schweiz. Anders in Frankreich und namentlich England. Hier fehlte es an Universitätslaboratorien, um einen Stamm geschulter Chemiker auszubilden wie in Deutschland. Die Folge war die Geringschätzung der wissenschaftlichen Chemie bei den Fabrikanten. In England waren noch in den 1890er Jahren die durchgebildeten Chemiker großer Fabriken dem Manager unterstellt, „der weder eine akademische noch sonst eine Bildung besaß und dessen Hauptfähigkeit im Einstecken von Schmiergeldern bestand." A. Binz, Die chemische Industrie und der Krieg. 1915. Seite 6f.

In den letzten Jahrzehnten ist die Verwissenschaftlichung der chemischen Betriebe auch in den übrigen Ländern fortgeschritten. Namentlich in den Vereinigten Staaten sind in dieser Hinsicht beträchtliche Fortschritte gemacht worden.

Viel langsamer, auch in Deutschland, ist das wissenschaftliche Verfahren in die mechanische Industrie eingedrungen. Wir können hier die Wandlung ebenfalls verfolgen an der Entwicklung des Berufes derjenigen Personen, die — als Mittler zwischen Theorie und Empirie — das an den Hochschulen begründete wissenschaftliche Verfahren gleichsam betriebsreif machen, wie dort der akademisch geschulten Chemiker, so hier der Ingenieure.

Seit wann beginnt die Ingenieurwirtschaft in den Betrieben?

Hier ist wohl *England* voraufgegangen, wo schon in der Mitte des 19. Jahrhunderts ein Ingenieurstand sich vorfindet, der vielfach auch in anderen Ländern Verwendung findet. In *Deutschland* soll die Herrschaft des Ingenieurs nach dem Urteil kenntnisreicher Männer nicht vor dem letzten Viertel des 19. Jahrhunderts, ja eigentlich erst in den 1890er Jahren beginnen und ihre Ausbreitung mit der Entwicklung der elektrotechnischen Industrie im engen Zusammenhange stehen. Vorher fehlte die Möglichkeit einer Durchführung planmäßiger wissenschaftlicher Versuche. Diese konnten bis in die 1890er Jahre nur an den Maschinen des praktischen Betriebes gemacht werden. Hier mangelte es aber an besonderer Gelegenheit zu richtiger Messung und Beobachtung, zu richtiger Auswertung der Versuchsergebnisse, um den allgemein gültigen, also wissenschaftlichen Zusammenhang zu finden. Die Elektrotechnik ermöglichte einfache, sichere Messungen, auch mitten im Maschinenbetriebe, einfachen Zusammenbau der Versuchseinrichtungen usw. „Bald wurden in allen elektrischen Fabriken die Versuchsfelder für planmäßige Untersuchung der Maschinen angelegt und auch an den technischen Hochschulen entstanden neue elektro-

technische Laboratorien." Bahnbrechend hat hier das Riedlersche Maschinenlaboratorium an der Berliner Technischen Hochschule gewirkt, nach dessen Muster andere an allen Hochschulen erbaut wurden. Damit trat auch der Wandel in der Betriebsführung ein. Bis in die 1880er Jahre war die „Meisterwirtschaft" die Regel; Ingenieurwirtschaft drang nur allmählich vor, zuerst in der elektrotechnischen Großindustrie.

„Schlecht bezahlte, schmächtige Zeichner, ohne Berührung mit dem Betrieb, und selbstherrliche Werkmeister mit dem Zollstock im Stiefelschaft können als Symbol dieser Zeit angesehen werden.

Alle Erfahrungen waren Fabrikgeheimnisse; nur wenige erlangten Einblick, Werkmeister waren die Leute, die sich gewaltig viel einbildeten und ihre vermeintlichen Geheimnisse hüteten. Die ‚Erfahrungen' waren meist Folgen vorangegangener Fehler, die kuriert werden mußten, und die zufälligen Kurerfahrungen wurden dann Grundsätze.

Die Bildungsmittel waren sehr beschränkt; es gab nur beschreibende Naturwissenschaft und etwas Technologie. Die wenigen technischen Zeitschriften waren sehr dürftiger Art; Rezepte spielten noch eine Rolle, alles war unzuverlässig, nirgends gab es wertvolle, sichere Grundlagen, nirgends ausreichende wissenschaftliche Hilfsmittel." A. Riedler, Emil Rathenau [1916], 30.

Vgl. auch die anschaulichen Schilderungen der ersten Versuche mit Fowlerschen Dampfpflügen in Ägypten bei Max Eyth, Hinter Pflug und Schraubstock, 239.—243. Tausend, 1925. S. 48ff. usw., und unten S. 897.

Wie sehr die wissenschaftliche Betriebsführung (soweit die Sachbehandlung in Frage kommt) durch die Ingenieurtätigkeit bestimmt wird, hat ebenfalls A. Riedler in anschaulicher Weise geschildert. Ich will seine darauf bezüglichen Ausführungen noch im Wortlaut hierher setzen.

„Alles Wesentliche wird Ingenieurarbeit: die vorbereitende Forschung, die Entdeckungen, die Neugestaltungen, die Patentverarbeitung, die allgemeinen Pläne, die Konstruktionen, welche den vielseitigen, neuen, wechselnden Bedürfnissen und technischen Möglichkeiten folgen müssen, die Einzelausbildung für die Fabrikation und für den Betrieb, die Ordnung und der Verlauf der gegliederten Werkstättenausführung, dann der Zusammenbau, die Erforschung, Beobachtung und Messung an den Maschinen und Einrichtungen bei den Versuchen im Laboratorium, auf den Prüffeldern der Fabriken und im praktischen Betriebe, die Aufstellung, und Ingangsetzung der Maschinen am Betriebsorte, die Aufstellung und der Betrieb der Ausrüstungen, Schaltungen, Hochspannungsanlagen, die Prüfung und Beobachtung im Betriebe, das Sammeln neuer Erfahrungen, die Auswertung dieser als Grundlage für neues Planen, für Neugestaltungen und auf allen diesen Stufen die ständige Rücksichtnahme auf die Wirtschaftlichkeit der Betriebe und des Unternehmens. Dann die Werbe-

tätigkeit für das Geschaffene und für das Kommende, die die Vorteile des Fortschritts verständlich darstellt, Geschäfte vorbereitet oder abschließt, auch die Tätigkeit nach außen hin, in Veröffentlichungen, um das Errungene bekanntzumachen, die zahlreichen Interessenten zu belehren, ohne den Wettbewerbern viel zu sagen. . ."

Diese Tätigkeit wird zum höchsten Erfolge gebracht in der Großwirtschaft, „wo viele Regsame und Sachkundige Erfahrungen sammeln und dann einheitlich verwerten . . ." „Dazu kommt die große Wirkung ihrer eigenen Ingenieure und Geschäftsvertreter in der ganzen Welt, deren Erfahrungen nach dem Mittelpunkte des Arbeitsnetzes zurückgehen, von wo sie planmäßig in die Konstruktionsabteilungen, in die Laboratorien und Werkstätten gelangen und zu gebrauchsfertigen Neuerungen verarbeitet werden. Das Neue wird ausgeführt, erprobt, alles strahlt wieder an die vielen Geschäftsstellen hinaus, geht wieder an die Zentrale zurück; gegenseitig wird Aufklärung verlangt und Zusammenhang mit anderen Erfahrungen gesucht, neue Bedürfnisse werden bekannt, neue Aufgaben vorbereitet, alles immer weiter verbessert.

So fließt dauernd der Fortschrittstrom hin und wider, der unmittelbare, lebendige, fruchtbringende Zusammenhang zwischen der leitenden Stelle und den Fabriken, den Zweigstellen und Betrieben wird hergestellt, überall ist Ingenieurarbeit am Werke und die auswärtigen Betriebe und Erfahrungen befruchten die heimischen schaffenden Kräfte. Die frühere mündliche Überlieferung ist ersetzt durch einheitlich verarbeitete Berichte über den Fortschritt, in denen Tatsachen, Zahlen, Erfahrungen und Werbungen niedergelegt sind . . .

Durch die Wirkung dieser Großorganisation werden die unendlich vielen Errungenschaften rasch ausgenutzt, auf andere Industrien übertragen. Was früher schwere Fortschrittskämpfe kostete, springt jetzt rasch auf verwandte und fremde Gebiete über und gelangt zu lohnender Ausnutzung. Die Fortschrittskette wird endlos, ihre wirksamen Glieder sind überall erkennbar und werden durch Ingenieure gefertigt und geleitet. Der große Aufbau ist ein organischer schon durch den Austausch und durch die fruchtbringende Verwertung aller Erfahrungen." A. Riedler, a. a. O. Seite 146ff.

Früher gab es einzelne Zivilingenieure, deren Tätigkeit heute ausgeschaltet ist. Durch den Zusammenschluß zu einer organischen Einheit in den Großbetrieben werden auch schwächere Talente besser ausgenutzt.

Es bedeutet nun abermals eine weitere Ausdehnung des Bereiches der wissenschaftlichen Betriebsführung, wenn „Ingenieure" angestellt werden, denen nicht nur die Aufsicht über die Sachbehandlung obliegt, die vielmehr auch für eine systematische Gestaltung der übrigen Teile der Betriebsvorgänge, für eine möglichst rationelle Organisation und Personenbehandlung Fürsorge zu treffen haben. Das ist der Aufgabenkreis, wie ihn der in den letzten Jahrzehnten in den Vereinigten Staaten

geschaffene Typus des „industrial engineer", „efficiency engineer", „efficiency expert" hat.

Seine Obliegenheiten sind folgende:
the reduction of labor turnover;
the dovetailing of jobs;
the training of employees for different jobs;
the training of foremen in handling men;
the selection, promotion and transfer of employees;
the spreading out of the overhead expense;
the cultivation of willingness;
the improved moral of steady workers:
all belong to this new profession of the industrial engineer".
John R. Commons in Stabilization of business (1923), 192.

Diese Neubildung steht schon im engsten Zusammenhang mit der inneren Umbildung der Betriebe und wird erst ganz verständlich, wenn wir nun diese in Betracht ziehen, was im folgenden Kapitel geschehen soll. Dortselbst werden wir auch die übrigen Staffeln der Verwissenschaftlichung des neuzeitlichen Betriebs, wie die Einführung des Taylorsystems u. a., festzustellen Gelegenheit haben.

Dreiundfünfzigstes Kapitel

Die Vergeistung der Betriebe

Geist nenne ich in diesem Zusammenhange alles Immaterielle, das nicht Seele ist. Geist hat ein selbständiges Dasein, ohne lebendig zu sein. Seele ist immer lebengebunden, als Menschenseele immer persongebunden. Vergeistung ist die Hinbewegung vom Seelischen zum Geistigen, ist Herausstellung, Objektivierung seelischer Vorgänge, „Versachlichung".

Was ich als die Vergeistung der Betriebe bezeichne, steht zu dem, was ich im vorigen Kapitel als Verwissenschaftlichung der Betriebsführung erklärt habe, in einem in verschiedener Weise bestimmbaren Verhältnis: die Vergeistung ist teils Ziel (Intention), teils Wirkung, teils Voraussetzung der Wissenschaftlichkeit. Sie muß daher, trotz ihrer engen Verwandtschaft mit jenem Begriffe, als Sonderproblem behandelt werden.

Die Vorarbeiten liefern — bis auf ganz wenige Ausnahmen — geringe Ausbeute. Sie sind ein schlagendes Beispiel für den immer von mir behaupteten Unsegen, den die wertende Betrachtungsweise für die wissenschaftliche Erkenntnis stiftet. Man hat sich „entrüstet" und „begeistert" und hat dadurch den Tatbestand nicht erhellt, sondern verdunkelt, hat Wärme statt Licht verbreitet. So ist es gekommen, daß man nicht einmal das Problem richtig erfaßt hat: man hat von „Entseelung" der Arbeit und „Entgeistung" als von einem und demselben gesprochen und hat nicht erkannt, daß sie nicht nur nicht dasselbe, sondern daß sie etwas Entgegengesetztes sind. Das Problem, um das es sich in Wirklichkeit handelt, ist der große, sehr allgemeine Vorgang unserer Zeit, den wir auch bei der Gestaltung der Betriebe beobachten: der Entseelung und Vergeistung. Daß und wie der Betrieb sich wandelt aus einer Gemeinschaft lebendiger, durch persönliche Beziehungen aneinander gebundener Menschen in ein System kunstvoll ineinander greifender Arbeitsleistungen, deren Vollbringer auswechselbare Funktionäre in Menschengestalt sind, gilt es zu verstehen. Dabei ist jeder Wertakzent vermieden. Ob Seele, ob Geist das „Wertvollere" sei, bleibt dahingestellt. Man mag Seele als das „Lebendige" weit über

den Geist als das „Tote" stellen oder das Seelische (in der Betriebsgestaltung) mit Schlamperei gleichsetzen und die Vergeistung als den Aufstieg zu Ordnung und Verläßlichkeit preisen: tut nichts. Immer ist es erforderlich, erst einmal zu verstehen, um welche Vorgänge es sich im wesentlichen handelt. Wir wollen im folgenden dieses Verständnis zu gewinnen suchen, indem wir (I.) das Wesen des beseelten Betriebes, von dem die Entwicklung ihren Ausgangspunkt nimmt; (II.) die Wandlung, die sich in der Richtung der Vergeistung der Betriebe vollzogen hat und sich zu vollziehen die Tendenz hat; (III.) die Bedeutung dieser Wandlung für die Entwicklung des Kapitalismus uns zum Bewußtsein bringen.

I. Der beseelte Betrieb

Jeder Betrieb, der sich im Rahmen einer kapitalistischen Unternehmung abspielt, ja in gewissem Umfange jeder Betrieb enthält Geist, jede Ordnung ist Geist, jede Zahl ist Geist, jedes Werkzeug ist Geist. Wenn wir gleichwohl einen beseelten Betrieb als eine besondere Art der Betriebe unterscheiden wollen, so müssen wir seine Eigentümlichkeit in der Stellung des Geistigen zum Seelischen seines Gehaltes suchen. Beseelt oder seelsam nenne ich denjenigen Betrieb, in dem das Seelische das Geistige sich dienstbar macht, in dem also ein Primat des Seelischen gegenüber dem Geistigen besteht. Ich versuche, dieses Verhältnis im folgenden aufzuweisen, und zwar an einem Betriebe, der schon die Form der Großbetriebes angenommen hat und in kapitalistischem Geiste geführt wird: bei dem Kleinbetriebe, zumal in bäuerlichem oder handwerkerlichem Nexus tritt der Primat des Seelischen noch klarer hervor. Historisch gesehen, ist der beseelte Betrieb der „Betrieb alten Stils".

Was ein beseelter Betrieb sei, erkennt man am deutlichsten beim bäuerlichen Betriebe. Er erscheint als Einheit nur in seiner sinnlich-seelischen Eigenart. Diese wird begründet: (1.) durch den äußeren Landbesitz, den „Hof", der immer ein eigenes Gepräge trägt; (2.) durch den Hofbesitzer, den Eigner, dessen Eigenart sich in der Wirtschaftsführung kundgibt und diese immer zu einer besonderen macht; (3.) durch die Stammes- oder Gauart: jeder Bauernhof erhält sein eigenartiges Gesicht durch die Umgebung, in der er sich befindet: man denke an die Unterschiede zwischen einem schottischen und einem irischen, einem provençalischen und einem bretonischen, einem sizilianischen und einem piemontesischen, einem badischen und einem holsteinischen Bauern. So ist es denn auch kein Wunder, daß die landwirtschaftlichen, insonderheit bäuerlichen Wirtschaften grundverschieden von Land zu Land, ja von Provinz zu Provinz

sind, während in Handels-, Gewerbe- und Transportbetrieben sich eine viel größere Übereinstimmung von Ort zu Ort zeigt. Viele feine Bemerkungen bei A. l'Houet, Psychologie des Bauerntums. 2. Aufl. 1920. Vgl. auch das 57. und das 60. Kapitel.

Geleitet wird der — schon kapitalistische, aber noch — beseelte Betrieb von dem „Chef", dem „Alten", einem Unternehmertypus, der noch viele Züge des Handwerkers an sich trägt. Er vereinigt alle Funktionen des Leiters in seiner unteilbaren und ungeteilten Person: er ist Kaufmann, Techniker, Organisator in einem. Seine persönlichen Zwecksetzungen, Ansichten, Geschäftsgrundsätze sind für die Gestaltung des Betriebes bestimmend. Sie sind meist traditionalistisch gefärbt, tragen aber auch dann ein persönliches Gepräge: wie es der Vorgänger gemacht hat, wie er es selber früher gemacht hat, wie es der Überlieferung des Hauses entspricht: so wird der Betrieb eingerichtet und geführt. Dieser hat deshalb immer eine irrational-persönliche Note.

Das seelische Verhalten tritt in der Organisation des Betriebes zutage. Die Angestellten und Arbeiter gehen ein persönlich gefärbtes Vertragsverhältnis ein und bleiben in persönlicher, „patriarchalischer" Beziehung zum Unternehmer. Sie sind sein „Personal". Sie bleiben „Menschen", Personen, trotzdem sie Lohnarbeiter sind. Die menschlichen Beziehungen herrschen im Betrieb und setzen sich über diesen hinaus fort: der Unternehmer nimmt teil an ihrem Wohl und Wehe, feiert Feste mit ihnen und kennt ihre Familien. Man vergegenwärtige sich etwa einen Handels-Großbetrieb, wie ihn uns Gustav Freytag in „Soll und Haben" beschrieben hat. Die menschlichen Beziehungen zwischen dem Unternehmer und seinem Personale brauchen keineswegs nur „gute", „herzliche", „freundschaftliche" zu sein; sie können ebensogut ein negatives Vorzeichen haben: sie können brutal, willkürlich, despotisch sein, „un—menschlich", wie wir dann wohl zu sagen pflegen, um auszudrücken, daß sie vom bösen Willen beherrscht sind. Immer bleiben es seelische Beziehungen.

Nirgends tritt die persönliche Prägung der Organisation des beseelten Betriebes so deutlich zutage wie in der Beschaffenheit und Wirksamkeit der Mittelspersonen, die sich zwischen den Betriebschef und die Arbeiter schieben. Das sind der „Inspektor" oder Verwalter in der Landwirtschaft, der Werkmeister in den industriellen Betrieben, der Prokurist in den Handelsbetrieben. Sie sind die Organe, durch die der Chef seine Pläne in die Wirklichkeit überträgt. Ihr Tun ist ein umfassendes. Sie haben sich ebenso um die Herbeischaffung der

Rohstoffe, wie um die Verteilung der Arbeit, wie um die Beaufsichtigung der Arbeiter zu kümmern. Sie sind das „Fac-Totum". In einem Industriebetriebe sind ihre Pflichten etwa die folgenden (nach Taylor-Wallichs, § 103): Aufstellung des Arbeitsplanes für alle Werkzeugmaschinen, rechtzeitige Zuweisung der Arbeit an jeden Arbeiter und Belehrung über die Art der Ausführung; Sorge für rasche Fertigstellung und Ausnutzung der Maschinen; Vorausbestimmung der Arbeiterzahl nach Stand der Arbeitsmengen und deren Heranschaffung; Überwachung des Verdientes der Leute, Kontrolle der Löhne und Aufrechterhaltung der allgemeinen Ordnung. Dabei wird ihre Tätigkeit im wesentlichen durch ihre persönlichen Fähigkeiten bestimmt. Und durch ihre Charaktereigenschaften, ihre menschlichen, oft allzu menschlichen Neigungen und Launen: sie hassen und lieben und behandeln die Untergebenen oft genug parteiisch. Stellen ein und entlassen nach Gutdünken, haben ihre Lieblinge (vor allem unter dem weiblichen Personal) und „die Kerls, die sie nicht leiden können" und die sie deshalb drangsalieren. Man hat nicht mit Unrecht die Betriebsführung in dem beseelten Betriebe als „Meisterwirtschaft" bezeichnet.

Endlich aber — und das ist vielleicht die Hauptsache — sind die einzelnen Arbeitsverrichtungen in dem Betriebe alten Stils beseelt. Das will sagen: sie erheischen die Einsetzung der ganzen Persönlichkeit, aller geistigen, seelischen und körperlichen Fähigkeiten und Kräfte, sie verlangen stets eine Entscheidung, eine stete Anpassung an den einzelnen Arbeitsvorgang. Das gilt für alle Arbeitsverrichtungen, von der obersten Leitung durch alle Zwischenglieder hindurch bis zum letzten Handgriff des ausführenden Arbeiters. Auch die allereinfachste, „ungelernte" Arbeit, wie Steinklopfen, kann beseelt sein.

Was ein beseelter Betrieb sei, erkennen wir am besten, wenn wir uns an einigen Beispielen diese Beseelung jeder einzelnen Verrichtung klarmachen.

Am deutlichsten tritt die höchstpersönliche Beschaffenheit, auch der geringsten Arbeitsleistung, in der Landwirtschaft zutage, wo fast jede Verrichtung den ganzen Menschen erheischt. Man denke an die Wartung des Viehes! Hier steht der Arbeiter fast immer vor einer neuen Aufgabe. Denn sein Arbeitsgegenstand ist in jedem Fall ein anderer: ob die Sau sechs oder acht Ferkel wirft, ob die Kuh leicht oder schwer die Milch gibt, ob das Wagenpferd einen guten oder schlechten Tag hat: immer muß der Arbeiter auf die Eigenart der Lage

sich besonders einstellen. Aber auch die Ackerarbeit ist fast immer eine von Fall zu Fall verschiedene: das Ziehen einer Furche mit dem Pfluge, das Miststreuen, das Mähen, das Rübenverziehen, das Einfahren des Getreides oder Heues (jeder Erntewagen ist eine „irrationale" Individualität!) sind alles Arbeiten, die Besinnung, Urteil, Entschluß — wenn auch in allergeringstem Ausmaße — erfordern. Selbst die Maschine in der Landwirtschaft verlangt eine persönliche Bedienung. Es kommt dazu, daß der Landwirtschaftsbetrieb nur in sehr geringem Umfange den Spezialarbeiter kennt.

Aber auch in anderen Wirtschaftszweigen sind im Betriebe alten Stils die einzelnen Arbeitsverrichtungen beseelt. Das zeigt sich im Handelsgewerbe in der Abgrenzung der verschiedenen Funktionenkreise, wenn überhaupt schon eine Zerteilung der komplexen Kaufmannsarbeit eingetreten ist. Wir erinnern uns wiederum der Schilderungen in „Soll und Haben", wo die alten Kommistypen, deren jeder seinen beseelten Wirkungskreis hat, sehr lebendig uns vor Augen gestellt werden: der Buchführer, der Korrespondent, der Kassierer, der Magazinverwalter, der Reisende.

Auch das Transportgewerbe ist reich an beseelten Arbeitsverrichtungen sogar bis auf den heutigen Tag geblieben: der Wagenknecht, der Chauffeur, der Eisenbahnschaffner (jeder Zug ist verschieden stark besetzt!) vollbringen in jedem Augenblick eine höchstpersönliche Tätigkeit.

Selbst der industrielle Betrieb kennt in seiner früheren Form den lebendigen Arbeiter. Nicht nur in der Manufaktur, sondern auch in der Fabrik. Auch hier gibt es Verrichtungen, die den jedesmaligen Einsatz der ganzen Persönlichkeit verlangen. Wir werden weiter unten sehen, welche das sind.

II. Die Wandlung

1. Die Ausschließung der Seele aus dem Betriebe

In einem „modernen" Betriebe, das heißt in einem solchen, der den höchsten Anforderungen kapitalistischer Wirtschaftsführung entspricht, soll keine Seele sein. „Ein Riesenunternehmen ist zu groß, um menschlich zu sein. Es wächst derart, daß es die Persönlichkeit des einzelnen erdrückt. In einem großen Unternehmen verschwindet die Gestalt des Arbeitgebers wie des Arbeitnehmers in der Menge" (Ford).

Deshalb sorgt man von vornherein dafür, daß möglichst wenig Seele in den Betrieb eindringt: der Arbeiter, der eingestellt wird,

muß gleichsam seine Seele in der Garderobe abgeben. Seine Einstellung erfolgt ganz schematisch: sein Name wird in das Aufnahmebuch oder die Arbeiterstammrolle eingetragen und verschwindet hier, um als Nummer wieder zu erscheinen, der Arbeiter hört auf, Person zu sein, und wird Nummer, unter einer Nummer wird er während seiner Beschäftigung im Betriebe geführt (sogenannte Markennummer). Er wird ärztlich untersucht und „getestet", das heißt an Apparaten mechanisch auf seine „Eignung" geprüft. Zum äußeren Zeichen, daß er nicht mehr Person ist, legt er seine Zivilkleider ab und schlüpft in die Anstaltskleider.

Innerhalb des Betriebes fällt jede persönliche Beziehung zwischen Unternehmer und Arbeiter, Aufsicht und Arbeiter, Arbeiter und Arbeiter fort. In der Vollendung stellt diese Seelenlosigkeit der Fordsche Betrieb dar, von dem sein Begründer in seiner Lebensbeschreibung etwa folgendes sagt: „Um Hand in Hand zu arbeiten, braucht man sich nicht zu lieben" (107). „Persönliche Fühlungnahme gibt es bei uns kaum, die Leute verrichten ihre Arbeit und gehen wieder nach Hause, eine Fabrik ist schließlich kein Salon" (131). „Für Patriarchalismus ist in der Industrie kein Platz" (151). „Wir halten nicht viel . . . von der ‚persönlichen Fühlungnahme' oder von dem ‚menschlichen Element' im Berufsleben. Dafür ist es schon zu spät."

Im Betriebe soll nicht Seele, soll nur Geist sein. Der moderne Betrieb soll gleichsam das passende Kleid für die kapitalistische Unternehmung abgeben, die selber reines Geistgebilde ist. Unbildlich gesprochen: der Sinngehalt der modernen Betriebsgestaltung erschöpft sich darin, daß sich in ihr eine Annäherung an die Idee der kapitalistischen Unternehmung vollzieht, die im Betriebe Wirklichkeit wird.

Fragen wir aber, wie dieser Vergeistungsvorgang, dieser Ersatz der Seele durch den Geist sich vollzieht, so hat uns Taylor darauf — nichtsahnend — die richtige Antwort gegeben, wenn er einmal bemerkt: „Bisher stand die Persönlichkeit an erster Stelle, in Zukunft wird die Organisation und das System an erste Stelle treten." (Taylor-Roesler, 4, Unterstreichung von mir.) Das ist es: an die Stelle menschlicher Beziehungen treten „Systeme". In sie hinein fallen gleichsam Menschen und Sachen, die in den Betrieb wie in einen Trichter geschüttet werden, und werden wie in einem Mechanismus gemäß den Gängen und Schaltvorrichtungen an den richtigen Platz geschoben.

Prüfen wir, was es mit diesen „Systemen" auf sich hat.

2. *Die dreifache Systembildung*

Drei Systeme sind es, in denen sich der Geist niederschlägt und mit deren Hilfe der Betrieb aufgebaut wird: ein System von Normen (Verwaltungssystem), ein System von Zahlen (Rechnungssystem) und ein System von Instrumenten (Maschinen-, Apparate-System). Naturgemäß bestehen die drei Systeme nur in der Vorstellung gesondert nebeneinander, während sie in der Wirklichkeit ineinander eingreifen. Wir suchen uns von ihrem Wesen nähere Kenntnis zu verschaffen, was wir am besten können, wenn wir ihren Aufbau verfolgen.

a) Das Verwaltungssystem

Seine Grundlage ist

1. die Zerlegung, das heißt die Zerteilung ursprünglich komplexer (zusammengesetzter) Funktionenkreise und Arbeitsverrichtungen. Die Zerlegung erfolgt wiederum in drei Richtungen. Sie besteht

a) in der Aufteilung des Betriebes in verschiedene Verwaltungsressorts. Deren gibt es in jedem größeren Industriebetriebe (wo die Systembildung am weitesten entwickelt ist; die Betriebe in den übrigen Wirtschaftsgebieten weisen dieselbe Ordnung auf, nur in weniger vollkommener Ausführung) drei: die kaufmännische Abteilung (Bureau), die technische Abteilung (Bureau) und Werkstättenabteilung (Betriebsbureau). Jede dieser Abteilungen zerfällt wiederum bei größeren Betrieben in verschiedene Unterabteilungen mit scharf begrenzten Funktionenkreisen. Etwa so (natürlich sind die einzelnen Bureaus nicht in jedem Betriebe dieselben):

Das kaufmännische Bureau umfaßt Bureaus für:

- Einkauf
- Vertragsabschlüsse
- Kasse
- Buchhaltung
- Korrespondenz
- Registratur
- Statistik
- Botendienst
- Reklame

das technische Bureau für:

- Konstruktion
- Versuche
- Überwachung
- Patente

Erledigung von Anfragen über Konstruktionen von außerhalb und innerhalb der Fabrik
Anfertigung der Zeichnungen, Blaupausen, Photographien usw.
Ausarbeitung von Normalien
Registratur von Zeichnungen, Stücklisten, Blaupausen usw.

das Betriebsbureau für:

Verteilung der Arbeit auf die Maschinen
Lagerverwaltung
Werkzeugverwaltung
Prüfung der eingehenden und ausgehenden Waren
Betriebsabrechnung
Registratur und Statistik

(in den Taylor-Betrieben ist gerade das Betriebsbureau noch weiter untergeteilt).

Ich teile zur Belebung des Bildes noch den Inhalt einer in Wirksamkeit befindlichen Geschäftsordnung mit (der Maschinen- und Brückenbaugesellschaft m. b. H. in Frankfurt a. M.: siehe W. van den Daele, a. a. O. III. Teil), die sich durch ihre sinnvolle Gliederung ($2 \times 5 \times 3 = 30$) auszeichnet.

Die Geschäftsleitung teilt sich in
(1.) Kaufmännische Leitung
(2.) Technische Leitung.

Diese zerfallen wieder in eine Anzahl Abteilungen, denen je ein Abteilungschef vorsteht. Die Abteilungen sind folgende:

zu 1. Kaufmännische Leitung:
S Sekretariat und Korrespondenz
K Kasse und Buchhaltung
E Einkauf und Materialverwaltung
A Akquisition und Propaganda
L Lohnbuchhaltung, Statistik und Kalkulation;

zu 2. Technische Leitung:
C Konstruktion und statistische Berechnungen
M Material- und Lohnauszüge
Z Zeichnen und Pausen
B Betriebsverwaltung
F Fabrikation.

Diese Abteilungen gliedern sich wiederum in einzelne „Ressorts". Es gibt folgende Ressorts der obigen Abteilungen S ff.

S 1. Sekretariat
2. Korrespondenz
3. Registratur
K 4. Hauptkasse, Wechsel- und Effektenverkehr
5. Hauptbuchhaltung
6. Kontokorrentbuchhaltung

E 7. Einkauf
8. Magazinverwaltung
9. Inventarienverwaltung
A 10. Offensive und Reklame
11. Offertenbearbeitung und -verfolgung
12. Kommissionswesen
L 13. Lohnwesen
14. Verbrauchs-, Lohn- und Unkostenstatistik
15. Selbstkostenberechnung und Fakturenwesen
C 16. Konstruktionsentwürfe
17. Patente und Gebrauchsmuster
18. Statistische Berechnungen
M 19. Material- und Arbeitszeitauszüge für die Offertenabteilung
20. Ausfertigung der Material- und Arbeitslohnlisten
21. Fabrikordnungsinspektion und -kontrolle
Z 22. Konstruktions- und Planzeichnen
23. Detailzeichnen und Pausen
24. Druckerei und Lichtpauserei
B 25. Arbeiterannahme und -entlassung
26. Löhnungs- und Platzkontrolle
27. Fuhrwerkswesen und Versand
F 28. Festsetzung der Akkorde und Ausfertigung der Akkordzettel
29. die Fabrikarbeiten-Austeilung, -Beaufsichtigung und -Abnahme
30. Vervollkommnung, Instandhaltung und Aufsicht über die Fabrikationseinrichtungen, Geräte und Werkzeuge.

Diese Gliederung bedeutet zum Teil schon eine Teilung der Arbeit in vertikaler Richtung (siehe unten unter c), die naturgemäß sich mit der Aufteilung des Geschäfts in größere Bezirke deckt.

Sodann erfolgt (das ist wohl die Hauptsache)

b) die Teilung der Arbeit in horizontaler Richtung. Dieser Vorgang, dem wir an anderer Stelle schon einmal begegnet sind (siehe Seite 430ff.), besteht in der Lostrennung aller „qualifizierten", wir sagen besser seelgebundenen Arbeit von der „unqualifizierten", rein mechanischen, seelenlosen. Wie es Gertrud Bäumer einmal treffend ausgedrückt hat: „die Intelligenz einer schmalen Schicht (hat) den ganzen geistigen (lies: seelischen W. S.) Gehalt der Arbeiter an sich gerissen und der breiten Masse die tote Schale der mechanischen Ausführung übrig gelassen." Nur daß wir diese Wandlung ohne jede Wertbetonung (ob sie ein „Segen" oder ein „Unsegen" war, müssen wir dahingestellt sein lassen) in ihrer Wesentlichkeit zu erfassen trachten müssen.

Die Absplitterung seelenloser Arbeit beginnt bei der Leitungsarbeit. Wie viel von dem, was früher der Chef selber ausführte (und

ausführen mußte), weil es noch keine besonderen Funktionäre dafür gab, wird heute von untergeordneten Organen besorgt! Angefangen mit der Korrespondenz, die jetzt mit dem Diktat für den Leiter beendet ist. Bis zu den tausend Verfügungen, die er trifft und die in nichts weiter als in einer Anregung bestehen, die aber irgendein Bureau dann formt und ein anderes ausführt. Der Leiter einer Unternehmung ist heute der Mann, der auf den Knopf drückt.

Die Herauslösung der mechanischen Arbeit setzt sich bei den höheren Angestellten fort: auch hier bleibt ein Disponent, der beseelte Arbeit verrichtet, neben zehn anderen, die nur noch „Handgriffe" ausführen. Aus dem Ingenieur wird vielfach, wie man es genannt hat, ein „Strichzieher", aus dem kaufmännischen Angestellten ein Formulararbeiter, aus dem Werkmeister ein Automat. Als „Subalternisierung der geistigen Arbeit" (besser der Kopfarbeit) hat Max Adler diesen Vorgang bezeichnet.

Am längsten und gründlichsten ist die Trennung einfacher und komplexer Arbeit bei der ausführenden Arbeit vorgenommen worden. Hier hat die Manufaktur schon im wesentlichen die Arbeitsverrichtung mechanisiert. Aber was das Bemerkenswerte ist: auch in der einfachsten Vornahme — dem Abladen von Eisenbarren, dem Karren von Erde, dem Sortieren — blieb noch ein seelischer Rest. Und es ist nun die besondere Leistung von Taylor, daß er diesen letzten Rest von Seele, das heißt also immer von individuellem Entscheide, auch aus den allereinfachsten Verrichtungen verbannt hat. Alle seelische Mitwirkung des Arbeiters an seiner Arbeit wird beseitigt und besonderen Funktionären übertragen.

Ein Paar beliebig herausgegriffene Stellen aus seinen Werken beweisen das.

Es ist ein Grundgedanke: „daß fast in der ganzen Technik die Theorie, die jeder einzelnen Handlung des Arbeiters zugrunde liegt, so umfangreich und schwierig ist, daß der hierfür bestgeeignete Arbeiter aus Mangel an Bildung oder geistiger Befähigung nicht in der Lage ist, diese Wissenschaft (!) zu verstehen." Taylor-Wallichs, 43. „Es handelt sich weniger um eine Vermehrung der Arbeit als um eine Verschiebung aller geistigen (lies: seelischen. W. S.) und Schreibarbeit in das Arbeitsbureau, während der Arbeiter keine Zeit zum Nachdenken über Aufspannen, Instandhalten seiner Maschine und deren Antriebsvorrichtung, Ausrechnung der Zahnradgetriebe usw. aufzuwenden hat, sondern unausgesetzt seine Maschine in Gang halten kann." Taylor-Wallichs , 24. „Kenntnisse, die niemals beachtet und aufgezeichnet wurden, Fähigkeiten, die in den Köpfen und Händen einzelner verborgen sind, deren Geschicklichkeiten, Kunstgriffe und Gewandtheit, auf welche die Arbeiter stolz sind und die sie als ihr

alleiniges Eigentum betrachten, müssen gesammelt, klassifiziert, in Tabellen und Gesetze gebracht werden. Für den praktischen Gebrauch sind dann daraus mathematische Formeln aufzustellen, die bei ihrer Anwendung zu ganz erstaunlichen Ergebnissen führen." Taylor, Principles of Scientific Management, 1911 gehaltener Vortrag, übers. in der Taylor-Zeitschrift Jan. 1920ff., zit. bei Söllheim, 13. „Das Einrichten und Festsetzen der Arbeit, die Zuführung der Materialien und die Geschwindigkeit, die erforderlich ist, die Arbeit auszuführen und die Art, das Material anzufassen und es durch die Maschine zu leiten: diese Arbeiten werden von Sonderbeamten besorgt und in niedergeschriebenen Anweisungen festgelegt. Wenn der Arbeiter in besonderen Fällen von der Arbeit abweicht, so tut er dies auf die Gefahr hin, seine Vergütung oder Prämie oder seine höhere Teilstückrate zu verlieren." John F. Frey, Die wissenschaftliche Betriebsführung und die Arbeiterschaft (1919), 40/41.

Gleichen Schritts mit der Arbeitsteilung in horizontaler Richtung geht nun

c) die Teilung der Arbeit in vertikaler Richtung, das heißt: überall, wo bisher Arbeit von einem verrichtet wurde, wird sie jetzt von mehreren ausgeführt. Und zwar gilt das in gleichem Maße für die leitende, die vermittelnde und die ausführende Arbeit.

In der Leitungsarbeit vollzieht sich eine Differenzierung schon durch die Einteilung der Betriebe in die großen Verwaltungsbezirke: der kaufmännische und der „technische" Direktor treten auseinander. Die Differenzierung schreitet fort durch den Übergang von der Einzelleitung zum Direktorialprinzip: Prototyp das Generalregulativ der Firma Krupp vom Jahre 1872, wo in besonders geschickter Weise die Überleitung aus der einen Hand in eine Gruppe von Direktoren vorgesehen ist. Die verschiedenen Direktoren teilen dann die Funktionen unter sich, wie wir das im zweiten Kapitel schon verfolgt haben. Eine weitere Unterteilung erfolgt schließlich (namentlich in großen Handelsgeschäften) durch die Ressortbildung.

„An der Spitze des Ressorts, das nicht nur buchhalterisch, sondern auch organisatorisch als ein selbständiger Betrieb behandelt wird, steht ein Ressortchef, heiße er, wie er wolle: Oberbuchhalter, Reklame-, Reklamations- oder Lagerchef. Aus der Ressortbildung ergibt sich die bedeutungsvolle Tatsache, daß auch der kaufmännische Angestellte, der Ressortchef, ein lebhaftes Interesse, sei es nun aus materiellen, ideellen oder aus beiden Gründen, an diesem kleinen Teil (Ressort) jenes gewaltigen Mechanismus des modernen Großbetriebes hat. Er ist für sein Ressort das, was der kapitalistische Unternehmer für das Ganze, für den Großbetrieb ist. Er handelt, denkt und fühlt für seine Abteilung, wie der Unternehmer für den ganzen Betrieb, oder anders ausgedrückt: für ihn gelten im wesentlichen dieselben Prinzipien, die den Inhaber des Betriebes beseelen. Beide

wollen ihren Betrieb, dem sie ihre Arbeitskraft widmen, möglichst erfolgreich gestalten, der eine das Ganze, der andere sein Ressort." (Hans Weyer.)

Dann folgt die Zerlegung der Funktionen des alten Werkmeisters, der in verschiedene Betriebsdirektoren, Betriebsingenieure und Unterbeamte auseinanderfällt. Besonders verästelt ist die Wirksamkeit des alten Werkmeisters in dem Taylorschen System, obwohl dieses in dieser Hinsicht nichts grundsätzlich Neues bringt, sondern die Entwicklung nur auf die Spitze treibt. Entsprechend seinem Grundsatz, die Arbeiter von allen „vorbereitenden", allen Kontroll- und allen Instandhaltungsarbeiten zu entlasten und diese Arbeiten bestimmten Zwischengliedern zuzuweisen, ergeben sich nicht weniger als acht Beamte, die an die Stelle des früheren Werkmeisters treten.

Das Unterordnungsschema im Taylor-System ist folgendes:

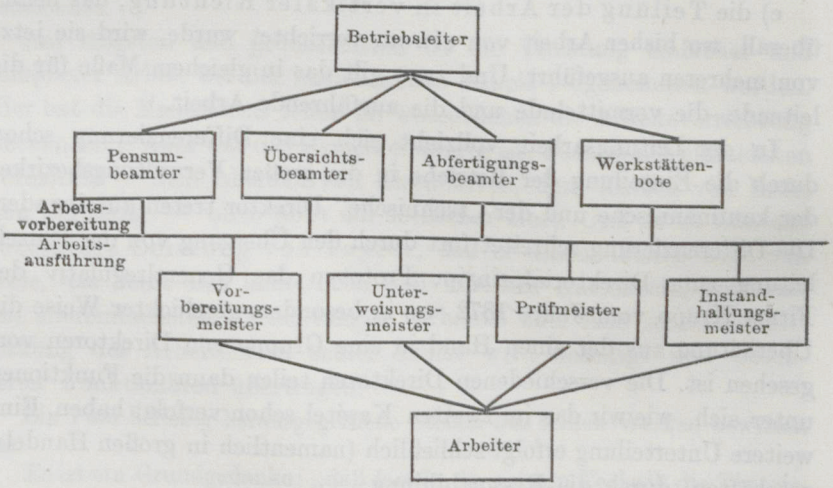


Abb. 45 bei Seubert, a. a. O. Seite 147.

Und dann kommt die endlose Reihe der Teilverrichtungen, in die die ausführende Arbeit zerlegt ist und die von Spezialarbeitern ausgeführt werden. Die Zahl dieser Spezialarbeiter ist in manchen Betrieben eine sehr beträchtliche.

So finden wir in der Taschenmesserfabrik 90 Teilarbeitergruppen. Die Schuhfabrikation hatte in der Form der Schuhmanufaktur (mit Handarbeit) 16 verschiedene Arbeitsverrichtungen, jetzt weist sie (Stand der Technik vor dem Weltkriege in den Vereinigten Staaten) 96 verschiedene Teilarbeiter auf. Es gibt z. B. 6 Spezialarbeiter für die Anfertigung des

Absatzes: Absatzaufdrücker, -stiftler, -fräser, -glaser, Frontausschneider, -abnehmer; 5 Spezialarbeiter für die Ausputzerei: Schnittpolierer, Nachputzer, Bimser, Schwärzer, Glättungspolierer.

Den Gipfel der Spezialisation erreicht aber die Fordsche Fabrik, wo der Arbeitsprozeß in 7885 Teilverrichtungen aufgelöst ist.

Während das Verwaltungssystem durch die Zerlegung des Arbeitsprozesses vorbereitet wird, wird es recht eigentlich geschaffen durch den zweiten Vorgang, den wir bei seinem Aufbau beobachten und den wir

2. die Normung nennen wollen. Diese besteht aus folgenden Vornahmen:

a) der Angleichung der von Fall zu Fall verschiedenen Tätigkeiten an einen „Normalfall", was tunlichst durch Auflösung in einfache Bewegungen geschieht, also durch Quantifizierung. Auch diese Vornahme ist längst in weitem Umfange ausgeführt worden, ehe Taylor uns mit seinen „Leistungsstudien" beglückte. Taylor hat sie nur auf die einfachen Arbeiten ausgedehnt und hat durch seine Leistungsstudien in der Tat den Weg gewiesen, wie man am raschesten und sichersten zur Aufstellung eines „Normalfalles" gelangt. Die „Leistungsstudien" Taylors zerfallen in Bewegungs- und Zeitstudien: jede noch so einfache Verrichtung wird ihres qualitativen Charakters entkleidet, wird in Bewegungen aufgelöst und diese Bewegungen werden mittels der „Stoppuhr" (diesem Symbol des modernen Betriebes) gemessen. Es wird festgestellt, unter welchen Bedingungen die Bewegung in der kürzesten Zeit ausgeführt werden kann; und diese Zeitlänge mitsamt den Bedingungen, unter denen die Bewegung ausgeführt wird, stellt dann den Normalfall dar.

Als Beispiel des Taylorschen Verfahrens führe ich die Feststellung der Normalleistung „Aufnehmen einer 1 m langen, 50 mm starken Stahlwelle vom Fußboden auf den 90 cm vom Fußboden entfernten Tisch der Bearbeitungsmaschine" an. Dies ist selbst eine Teilverrichtung, wird aber von dem Leistungsstudienbeamten noch weiter in die einzelnen Bewegungen wie folgt untergeteilt:

Bücken des Mannes
Mit der rechten Hand über die Welle greifen
Mit der rechten Hand anheben
Untergreifen mit der linken Hand
Aufnehmen der Welle mit beiden Händen
Anpressen gegen den Leib
Vorwärtsschreiten bis an die Maschine
Heben des rechten Endes
Niederlassen des linken Endes, bis es auf dem Tische aufliegt
Loslassen der linken Hand
Senken der rechten Hand, bis die Welle ganz auf dem Tische aufliegt.

Ergebnis der Zeitmessung bei 5 verschiedenen Beobachtungen: 0,19, 0,19, 0,22, 0,21, 0,19 Minuten. Geringste Zahl also = Normalfall 0,19 Minuten.

Hauptsache ist nun, daß diese Beobachtungen dem Beamten Gelegenheit geben zur Verbesserung des Arbeitsverfahrens. So kommt es, daß in einem Betriebe wie der Tabor Mfg. Co. fast kein Tag vergeht, an dem nicht irgendeine Arbeit infolge der Leistungsstudien auf ihre Zweckmäßigkeit hin nachgeprüft und vervollkommnet wird. Siehe R. Seubert, a. a. O. Seite 106ff. u. ö.

Ist der Normalfall festgestellt, so muß er als solcher kenntlich gemacht und aufbewahrt werden: „Zur Nachachtung." Das geschieht durch

b) die Abfassung von Vorschriften, in denen der Normalfall beschrieben oder angedeutet ist: jedes Formular, jeder Vordruck, jedes Reglement enthält solche Vor-Schriften, die in manchen Fällen in ganz wenigen, rein symbolischen Hinweisen bestehen, wie etwa der Anbringung von Buchstaben oder der Färbung der Blätter und Mappen, in anderen Fällen genaue Instruktionen einschließen, wie etwa die „Unterweisungskarte" Taylors.

Es erübrigt nun nur noch

c) die Einordnung des Einzelfalles (Einzelauftrages) in das Schema, was auch einheitlich von der Zentrale aus bis in die letzten Winkel des Betriebes hinein geschehen und nicht an irgendeiner Stelle der Willkür des einzelnen Funktionärs überlassen werden soll. Lieblingsgedanke von Taylor: dieser „verlangt auch für die Einzelverfahren die . . . schriftliche Festlegung und außerdem die schriftliche Bekanntgabe derselben an den Arbeiter (Arbeitsunterweisungen). Damit erzielt er, daß dem Arbeiter jede Handhabe für eigene selbständige Handlungen oder gar Überlegungen genommen ist. Dieser hat weiter nichts zu tun als vor Inangriffnahme einer Arbeit die dazu gehörige Arbeitsunterweisung zu lesen und die darin niedergelegten Vorschriften zu befolgen."

Der springende Punkt bei diesem ganzen Verfahren der Normung ist der: daß der gesamte Produktionsprozeß — als Ganzes und in seinen einzelnen Teilen — in einem vollständigen System von Vor-Schriften schon im Geiste besteht, ehe er im einzelnen Falle begonnen wird. Und zwar in doppelter Gestalt: als typischer Fall und als Einzelfall. „Bevor jedes Guß- oder Schmiedestück in die Werkstatt kommt, muß sein Lauf über die verschiedenen Bearbeitungsmaschinen mit Angabe der Zeit, Zeichnungsnummer, Art der Bearbeitung, Hilfseinrichtungen und Spannvorrichtungen bestimmt sein." (Taylor.) Auch hier hat Taylor nichts grundsätzlich Neues gefordert, die Entwicklung des vergeisteten Betriebes drängte seit langem in diese Richtung und hatte sich seit

langem schon in ihr bewegt. Nur hat er wieder die letzten Schlußfolgerungen gezogen, indem er auch die kleinste Vornahme vorher bedacht und in Vorschriften niedergelegt zu sehen wünscht.

Wir haben nunmehr gesehen, wie das Verwaltungssystem vorbereitet und wie es geschaffen wird. Es bleibt zu sagen, wie es ausgeführt wird. Dies geschieht

3. durch Absendung einer Weisung aus dem Zentralbureau, wodurch der Arbeitsprozeß seine zwangsläufige Bewegung automatisch beginnt. Der Vorgang entspricht durchaus dem Bilde eines Mechanismus, der fertig durchgebildet ist und in dem Augenblick sich in Bewegung setzt, wo er einen Anstoß erhält, wie etwa das Mühlenwerk im Schloßgarten zu Hellbrunn, in dem hundert Arbeiter zu schaffen beginnen, sobald der Wasserstrom an einer einzigen Stelle zu drücken beginnt. Das beliebte Schlagwort, das diesen Hergang bezeichnet, ist „Zwangsläufigkeit", die nach Reuleaux ja das technische Grundprinzip der Maschine ist. „Als erster Punkt ist Zwangsläufigkeit zu fordern. Dies bedeutet, daß der Angestellte nicht durch systemlose Anordnung und Befehle, sondern durch das System selbst zu ordnungsmäßigem Erledigen der Arbeiten gezwungen wird." (A. Schilling.) Ziel: „die scharfe Regelung aller Tätigkeiten durch Dienstvorschriften." (Seubert.) „Diesem Zwecke (der Zwangsläufigmachung) dient in großbetrieblichen Unternehmungen eine fast unübersehbare Menge von Formularen, Büchern und Listen, die stets von einer Verwaltungsstelle an die Arbeitsstelle und Arbeitsorgane hinausgehen, nach Ausfüllung der vorgeschriebenen Zahlen mit den verlangten Daten an die im Organisationsplan vorgezeichnete Zentralstelle zurückgegeben werden . . . So zirkuliert in fein verästelten Organisationen (z. B. Maschinenfabriken) werktäglich ein Papierstrom, der die Werkschaffung und den Werteumlauf zwangsläufig in Einzelheiten zahlenmäßig fixiert, eine Sammlung von Originalaufzeichnungen produktionstechnischer Arbeiten, die ihre letzte Verarbeitung in der Geschäfts- und Betriebsbuchführung und Statistik finden." (Leitner.)

Mit diesen letzten Ausführungen ist schon auf das zweite System hingewiesen, innerhalb dessen sich die Betriebsvorgänge bewegen: das Rechnungssystem, dem wir nunmehr unser Augenmerk zuwenden müssen.

b) Das Rechnungssystem

Über dieses herrscht in der Literatur vollkommene Klarheit, so daß ich für alle Einzelheiten auf diese verweisen kann. Ich brauche nur in

Kürze dieses System in den richtigen Zusammenhang einzuordnen, indem ich die ihm zugrunde liegenden Gedanken heraushebe.

In dem Rechnungssystem stellt sich der Betrieb dar als ein System von Zahlen, in das jeder Vorgang sich einfügt, durch das aber auch jeder Vorgang bestimmt wird. In seiner vollkommenen Ausbildung enthält es drei unterschiedliche Bestandteile:

1. die systematische Feststellung des ziffernmäßigen Tatbestandes.

Die Betriebsvorgänge interessieren hier nur in ihrer Zahlenmäßigkeit und müssen restlos in dieser erfaßt werden. Eine Zahl kann immer nur eine Größe darstellen. Die drei Größen, die in Betracht kommen, sind: Gewicht (Länge), Zeit und Geld. Jedes Gewicht (Länge) und jede Zeitdauer muß einen Geldausdruck haben. Nur dieser ist letztlich für die Zwecke des Rechnungssystems verwendbar.

Zur genauen Feststellung der Größenverhältnisse ist ein hochentwickelter Kontrollapparat notwendig. Die Kontrolle muß so beschaffen sein, daß sie die in einem Betriebe geleistete Arbeit der einzelnen Organe und Arbeitsstellen zwangsläufig verfolgt und von der Geschicklichkeit, Unparteilichkeit und dem guten Willen des Aufsichtsorganes unabhängig ist. Die betriebstechnische Kontrolle durch selbsttätige Instrumente macht eine Überwachung der Kontrolltätigkeit überflüssig. Die Automatisierung des Arbeitsvorganges fördert auch die Ausschaltung menschlicher Kontrollarbeit. Die Betriebskontrolle erstreckt sich auf die Feststellung des Verbrauches von Materialien, Zeit, Arbeit, Kraft an allen wichtigen Stellen durch selbsttätige Aufzeichnung der Registrierapparate, durch Ingenieurberechnungen, Kontrollmarken und Aufzeichnungen in den Formularen. Der Statistik ist dabei eine besondere Aufgabe zugewiesen. „Sie soll Vorgänge wirtschaftlicher und produktionstechnischer Art zahlenmäßig erfassen, die Betriebs- und Kostenberechnung in solchen Einzelheiten ergänzen, die aus diesen beiden Teilen der Rechnungsführung nicht unmittelbar oder nicht in der gewünschten Zusammenfassung ersichtlich sind. Die Statistik dient der allgemeinen Kontrolle und Übersicht, ermöglicht ein tieferes Eindringen in die zahlenmäßig erkennbaren Ursachen und Wirkungen und bildet dergestalt eine wertvolle Hilfe der Fabrikleitung und Organisation“ (Leitner).

Daß auch die Arbeitslöhne und Arbeitspreise neben den Material- und Kraftkosten sowie -Preisen genau ermittelt werden, ist eine Errungenschaft der neueren Zeit. „War der Fabrikant früher bestrebt,

zwischen sich und die Arbeiter ein Zwischenglied zu schieben, so ist mit der Vergrößerung der Betriebe die Schaffung eines zentralen Lohnbureaus zweckmäßig und immer notwendiger geworden. Ein solches hat ganz anders die Möglichkeit, die Grundlagen der Lohngestaltung und Lohnbemessungsmethode systematisch auf Grund einer rationellen Statistik zu sammeln und auszubilden. Die Vermehrung der unproduktiven Kosten, die Steigerung des papiernen Apparates hat sich allenthalben in kürzester Zeit als gerechtfertigt erwiesen. Namentlich jede exakte Vorbereitung von Akkorden, wie sie das Teilungs- und Pensumsystem notwendig machen, ist ohne solchen Apparat nicht erreichbar" (v. Zwiedeneck-Südenhorst).

Sind alle Größen genau festgestellt, so werden sie zu Einheiten zusammengefaßt; das geschieht durch

2. die Kalkulation, deren Zweck ist, „die Kosten der Erzeugung, des Verkaufs und der Verwaltung als Unterlage für die Preisgestaltung und die Betriebskontrolle, nach Kosten extra gegliedert, festzustellen" (Leitner).

Es ist ein Kennzeichnen fortgeschrittener Kalkulation, daß die Kostenberechnung möglichst spezialisiert wird. „Zu diesem Zwecke muß die Fabrik in einzelne Gruppen unterteilt werden. Als solche Fabrikgruppen können zum Beispiel einheitliche Maschinengruppen, etwa eine Anzahl Drehbänke, Fräs- oder Schleifmaschinen gleicher Type oder aber eine Anzahl Schlosserstände, angesehen werden. Jede Gruppe darf nur solche Maschinen und Fabrikeinrichtungen umfassen, bei welchen die Höhe der Unkosten etwa gleich ist. Für die zusammengefaßten Gruppen müssen monatlich oder vierteljährlich Abrechnungen herausgegeben werden. Besonders die einzelnen Gruppenrechnungen lassen bei richtiger Anordnung in ihren Endergebnissen den Erfolg von Neuerungen oder Änderungen erkennen. Nicht nur die Herstellungskosten jeder Maschine insgesamt, sondern jedes Maschinenteiles ist selbsttätig so genau wie möglich ohne Zuhilfenahme von Schätzungen oder Mutmaßungen festzustellen" (A. Schilling).

Die letzte Zusammenfassung aller Geldgrößen zu dem Zwecke, eine Übersicht über das Ergebnis der Wirtschaftsführung zu geben, nimmt dann

3. die Buchhaltung vor. Über ihr Wesen und ihre Bedeutung habe ich mich früher bereits ausführlich geäußert, so daß ich mich hier mit der Erwähnung dieses Teiles des Rechnungssystems begnügen kann (siehe Band II, Seite 110 ff.).

c) Das Instrumentalsystem

Eine unermeßliche Fülle von Geist hat sich in den Arbeitsmitteln der Menschen, den Werkzeugen, Maschinen und Apparaten, niedergeschlagen. Seit Anbeginn des Menschengeschlechtes häuft sich Erfindung auf Erfindung und nie sind, wie wir wissen, die Erfindungen so rasch aufeinander gefolgt wie während der letzten 100—150 Jahre. Vor allem hat die Maschine immer mehr Raum gegenüber dem Werkzeug gewonnen und die Gesamtheit der in einem Betriebe verwandten Maschinen und Apparate hat einen solchen Umfang angenommen, daß der Produktionsprozeß auf dieses System von Arbeitsmitteln übergegangen zu sein scheint und der Mensch sich wiederum nur als ein seelenloser Funktionär innerhalb seines Wirkungskreises bewegt.

Die Grundsätze, die bei der Schaffung eines Maschinensystems (wie ich immer sagen will statt des richtigeren, aber umständlicheren: Maschinen- und Apparatesystems) zur Anwendung gelangen, sind folgende:

Zunächst wird die Einzelmaschine gebaut, um bestimmte Arbeitsverrichtungen, die ehedem der Mensch ausgeführt hatte, zu übernehmen. Diese Arbeitsverrichtungen sind nicht mehr unter persönlichem, sondern unter rein sachrationalem Gesichtspunkte abgegrenzt. Überall wird die Funktion der Kraftzufuhr und Stoffbehandlung, die beim handarbeitenden Menschen vereinigt waren, in die beiden großen Bestandteile des Maschinensystems: der Antriebsmaschine und der Arbeitsmaschinen, geschieden, wie wir schon von früher her wissen. (Siehe oben Seite 103.) Die Entwicklung der (Arbeits-)Maschinerie in den verschiedenen Produktionszweigen ist dann verschieden.

In einigen Gewerben werden zahlreiche Spezialmaschinen für jede Spezialverrichtung ausgebildet.

Als Typus eines Gewerbes mit hochspezialisierter Maschinerie kann die Schuhindustrie gelten, wie folgende Übersicht erkennen läßt:

1. Stanzerei . . .	11	verschiedene Tätigkeiten	9	teils gleichartige Maschinen werden durchlaufen
2. Zuschneiderei . .	7	„	12	„
3. Stepperei . . .	22	„	12	„
4. Zwickerei . . .	11	„	6	verschiedene Maschinen werden durchlaufen
5. Bodenarbeit . .	19	„	14	„
6. Ausputzerei und Fertigmacherei	26	„	14	„
	96	verschiedene Tätigkeiten	67	teils gleichartige, teils verschiedene Maschinen werden durchlaufen.

Die Angaben beziehen sich auf die Anfertigung eines Herrenschnürstiefels nach dem amerikanischen „Good-Year-Welt"-System. Bei F. Behr, Die volksw. Bedeutung der technischen Entwicklung in der Schuhindustrie (1909), 16.

In anderen Gewerben begegnen wir der „integrierenden" Maschine, das heißt Mechanismen, die eine ganze Reihe von Arbeitsverrichtungen mit einem Schlage ausführen, wie es etwa die Papiermaschine, die Setzmaschine und die Druckmaschine tun.

In einer dritten Gruppe von Gewerben endlich tritt die Maschine zurück und der Apparat in den Vordergrund. Das sind alle diejenigen Produktionszweige, in denen chemische Prozesse eine Hauptrolle spielen.

Ist die Einzelmaschine (der Einzelapparat) hergestellt, so gilt es, sie mit den anderen, im gleichen Betriebe angewandten Maschinen zu verknüpfen. Das geschieht auf sehr verschiedene Weise durch allerhand automatische Vorrichtungen: Röhren, Paternosterwerke, Transmissionen, Transportbänder usw.

Das Transportband (die Montagebahn, der Conveyor), das Ford aus den Chikagoer Schlächtereien übernommen hat, ist die neueste, in letzter Zeit vielbesprochene Form der Maschinenverknüpfung. Das grundsätzlich Neue besteht darin, daß der Arbeitsgegenstand automatisch zur Arbeitsmaschine bewegt wird.

Zu einer in vollem Sinne rationellen Maschinerie oder Apparaterie gehört dann noch die Normalisierung, das heißt die Vereinheitlichung der Bedingungen, unter denen die Herstellung eines Gegenstandes erfolgt: das Gegenstück zu der uns schon bekannten Typisierung des fertigen Gebrauchsgegenstandes (siehe oben Seite 634 f.).

Die Normalisierung findet statt:

1. durch Aufstellung von Einheitsmaßen und ähnlichem seitens des Staates oder anderer Zwangsinstanzen;
2. durch private Normalisierung im einzelnen Betriebe;
3. durch Vereinbarungen der einzelnen Unternehmungen untereinander, bei denen besondere Organisationen (wie in Deutschland die im „Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung" zusammengefaßten Verbände) eine anregende und fördernde Tätigkeit ausüben.

Die Normalisierung bezieht sich auf Zwischenprodukte und Produktteile.

Ihre Wirkung ist durchgreifend: Während in den 1860er und 1870er Jahren (in Deutschland) noch „jede Maschine anders als ihre Vor-

gängerin" war (A. Riedler), ist man heute dazu gelangt, die Herstellung so zu vereinheitlichen und so zu präzisieren, daß die einzelnen Teile zweier Maschinen auswechselbar sind (system of interchangeable parts).

Fragen wir nunmehr, welche Beziehung zwischen diesem solcherart entwickelten Maschinen- (Apparate-) System und der Arbeit des lebendigen Menschen besteht, oder — in der von uns bevorzugten Sprechweise — wie sich die Entseelungs- und Vergeistungsvorgänge zueinander verhalten, so scheint mir etwa folgendes der Tatbestand zu sein.

(1.) Daß die von der Maschine oder in dem Apparate ausgeführte Stoffveränderung keine beseelte Arbeit sei, dürfte außer Zweifel sein. Es ist überhaupt keine „Arbeit" mehr. Denn wir wissen ja von früher her, daß es das Wesen des Automaten ausmacht, dasjenige zu verrichten, was früher Arbeit des Menschen war. Wenn der eine Automat „druckt", wenn in einem anderen Schwefelsäure destilliert wird, so wäre es absurd, hierin einen seelischen Vorgang zu sehen. Denn das Geistgebilde — der Automat — hat doch wohl keine Seele.

Das also sollte klar sein.

(2.) Um was sich der Meinungsstreit allein drehen kann, ist die Frage, welchen Charakter die Arbeit behält oder bekommt, die dem Menschen neben dem Automaten verbleibt. Deren haben wir dreierlei Arten zu unterscheiden:

a) die gestaltende Arbeit,

b) die Maschinen (Apparate) verbindende Arbeit,

c) die Maschinen (Apparate) bedienende Arbeit.

(3.) Es besteht nun zweifellos die Neigung, alle diese drei Arten der Arbeit, wo sie noch beseelt ist, zu entseelen, zu vergeisten. Das heißt aber nichts anderes als dieses: den Automatismus zu vervollständigen.

Ist das möglich?

Was die gestaltende und verbindende Arbeit anbetrifft: in vielen Fällen (wir werden sehen: nicht in allen) ja. Es gibt heute schon Fabriken, in denen kein Teil der gestaltenden und kein Teil der verbindenden Arbeit überhaupt noch von Menschen ausgeführt wird, in denen also nach diesen beiden Seiten hin die Vergeistung vollständig durchgeführt ist. Anders steht es mit der bedienenden Arbeit. Hier ist nun festzustellen, daß sie niemals eine völlige Entseelung erfahren kann. Nicht nur aus dem empirischen Grunde, weil in zahlreichen Fällen während des Produktionsprozesses die persönliche Entscheidung des Menschen nötig ist, sondern aus dem logischen Grunde, weil

mindestens Antrieb und Abstellung des Automaten auf Überlegung beruhen muß. Freilich muß eines nun zur Vervollständigung noch beigefügt werden: Dieser aller Bedienungsarbeit notwendig anhaftende seelische Bestandteil kann (ähnlich wie wir es im Normensystem beobachtet haben) von dem Maschinenarbeiter selbst losgelöst und auf besondere Funktionäre übertragen werden. Das ist der Fall bei Ford, von dessen Werk wir erfahren, es sei „Grundsatz: Kein Mann ist für seine Werkzeugmaschine verantwortlich. Es ist ausschließlich Sache der Instandhaltungskolonne, dafür zu sorgen, daß die Maschinen geölt werden, daß jeder Fehler im Entstehen bemerkt und beseitigt wird, kurz, daß sie dauernd in Ordnung gehalten werden. Der Mann an der Maschine hat sich selbst um gar nichts weiter zu kümmern als um seine paar Handgriffe" (Rieppel, Fordwerke [1925], 9).

Hier wird uns auch der Unterschied zwischen Taylor und Ford klar: Taylor, um die Einzelarbeit zu vergeisten, benutzte dazu ein System von Verhaltungsmaßregeln, das dem einzelnen Arbeiter wie ein Netz übergeworfen wird. Ford braucht das nicht mehr: er kommt zu dem gleichen Ergebnis auf anderem Wege: durch Vervollkommnung des technischen, das heißt hier des maschinellen Verfahrens; er teilt die Arbeit noch weiter ein und stellt den Arbeiter in so festgefügte, zwangsläufige Arbeitsverhältnisse, daß dieser rationell arbeiten muß, auch ohne irgendwelches Arbeitsschema. Apparate und Maschinen sind so zweckmäßig an den Arbeiter angepaßt, daß dieser sich gar nicht mehr an jene anzupassen braucht.

Nun ist es aber wohl auch deutlich, wie notwendig es ist, neben dem Normensystem ein Instrumentalsystem zu unterscheiden, die beide denselben Zweck verfolgen, den Arbeiter zwangsläufig in einen Produktionsprozeß einzuordnen, die aber diesen Zweck mit verschiedenen Mitteln erreichen: jenes eben durch ein System von Vor-Schriften, dieses durch ein System kunstvoll ineinandergreifender Maschinen und Apparate, sagen wir: durch ein System von Vor-Bauten.

Wir haben bisher den Vorgang der Vergeistung in idealtypischer Reinheit und, soweit er geschichtliche Tatsache ist, als allgemeine Tendenz, die sich namentlich während der letzten Jahrzehnte des hochkapitalistischen Zeitalters bemerkbar macht, zu würdigen unternommen. Wir müssen aber wenigstens versuchen festzustellen: in welchem Ausmaße sich der Vorgang vollzogen hat, welches die Entwicklung auf den verschiedenen Gebieten des Wirtschaftslebens ist und wo seine natürlichen Grenzen liegen. Dieser Versuch soll im folgenden angestellt werden.

3. Die Verwirklichung des vergeisteten Betriebes

Die erste Frage, die vor uns auftaucht, ist die nach der tatsächlichen Verbreitung des vergeisteten Betriebes in räumlicher (extensiver) wie inhaltlicher (intensiver) Hinsicht. Wir werden bei der Antwort gut tun, zwischen den verschiedenen Bestandteilen des vergeisteten Betriebes, wie wir sie soeben kennengelernt haben, zu unterscheiden.

Am weitesten verbreitet ist wohl das Rechnungssystem. Hier können wir, soweit die Buchhaltung allein in Frage kommt, innerhalb des Kreises der kapitalistischen Unternehmungen sogar von einer Allgemeinheit der Anwendung sprechen, zu der die in den meisten Handelsgesetzbüchern ausgesprochene gesetzliche Verpflichtung zu ordnungsmäßiger Buchführung das ihrige beigetragen hat. Wenn wir übrigens die doppelte Buchhaltung zum Wesensmerkmal der kapitalistischen Unternehmung erklären, ist die Allgemeinheit ihrer Anwendung sogar eine notwendige. Was nun aber die Ausgestaltung des Rechnungssystems nach seinen beiden anderen Seiten hin anbetrifft, so ist sie noch heute sehr im Rückstande. Wir dürfen annehmen, daß nur ein geringer Teil sämtlicher kapitalistischen Unternehmungen auch nur die wesentlichen Grundsätze einer vertieften Kalkulation anwendet oder eine eindringende Statistik treibt.

Das Instrumentalsystem reicht so weit mit seinem Anwendungsgebiete, als es Fabriken gibt, und soweit innerhalb dieser die Automatenbildung fortgeschritten ist. Wie wir an einer früheren Stelle zu unserem Leidwesen bereits feststellen mußten, läßt sich dieser Bereich ziffernmäßig nur sehr ungenau abgrenzen. Was sich an Zahlen beibringen läßt, habe ich auf Seite 771ff. bereits mitgeteilt.

Wir können immerhin mit einiger Sicherheit feststellen, daß es in zahlreichen Industrien (für andere Wirtschaftsgebiete, sahen wir, spielt das Maschinen- und Apparatesystem nur eine untergeordnete Rolle) eine mehr oder weniger breite Oberschicht moderner Betriebe gibt, in denen ein völlig geschlossenes Instrumentalsystem verwirklicht ist. Hierher gehören namentlich die Montanindustrie oder, genauer: die Hüttenindustrie, die chemische Großindustrie, die Zementindustrie, die Mühlen, die Brauereien, die Papierfabriken und in geringerem Maße die Textilindustrie. Auf den übrigen Gebieten, selbst der Industrie, besteht zwar schon im weiten Umfange eine maschinelle Erzeugung. Doch fehlt das Verbindungsglied zwischen den einzelnen Maschinen. Das gilt für die meisten Fertigfabrikatindustrien, aber auch für den

immer bedeutsamer werdenden Zweig der Maschinenindustrie. Hier würde das Transportband die völlige Zusammenschließung der einzelnen Maschinen zu einem geschlossenen System bringen. Es ist aber jedenfalls vor 1914 außer bei Ford nirgends angewandt und ist auch bisher außerhalb Amerikas nur in sehr geringem Umfange verbreitet worden.

Ein mehr oder (meist) minder vollkommenes Normensystem liegt jedem einigermaßen rationell geführten Betriebe zugrunde. Bis zum Ende des hochkapitalistischen Zeitalters hatte die Normung vor der Einzelarbeit haltgemacht, das heißt das Taylorsystem war nicht eingeführt worden. Nach der eigenen Angabe Taylors (in seinem 1911 gehaltenen Vortrage) war es bis dahin in Amerika auf nur 50000 Arbeiter angewandt worden.

Das Ergebnis einer solchen Umschau nach dem Anwendungsgebiete und Anwendungsgrade der Systeme in den Betrieben ist jedenfalls dieses: daß beide in den verschiedenen Sphären des Wirtschaftslebens und innerhalb desselben Kreises wirtschaftlicher Tätigkeiten von Betrieb zu Betrieb eine sehr verschiedene Ausdehnung beziehungsweise Höhe aufweisen. Bunter, als man sich gemeinhin vorstellt, ist auch hier das Bild. Und ganz allgemein gesprochen ist die Verwirklichung des völlig vergeisteten Betriebes bisher doch nur eine geringe gewesen.

Fragen wir nach den Gründen dieser Entwicklung, insbesondere auch nach den Gründen der verschiedenen Entwicklung der einzelnen Systeme in den Betrieben, so stoßen wir auf sehr mannigfaltige Ursachenreihen.

(1.) wird man den noch immer geringen Umfang der Vergeistung der Betriebe auf die Schwerfälligkeit des Unternehmertums und die Schwierigkeiten der Umwandlung zurückführen dürfen. Man bedenke, daß die Anwendung jedes der drei Systeme viel Mühe und viel Kosten verursacht!

(2.) kommt eine bewußte Ablehnung des Vergeistungsprozesses, wenigstens einzelner seiner Erscheinungsformen, in Betracht; das heißt man will die Vergeistung nicht, auch wo sie möglich wäre, oder man braucht sie in der einen Form nicht, weil man sie in der anderen bereits besitzt. Das ist der Fall:

a) dort, wo die ausführende Arbeit beseelt bleiben, deshalb weder einem Normen- noch einem Instrumentalsystem unterworfen werden soll, wie in allen Kunstmanufakturen: siehe oben Seite 769ff;

b) dort, wo das Instrumentalsystem so hoch entwickelt ist, daß die Normung der Bedienungsarbeit überflüssig wird; wie etwa bei Ford

oder in sonst einem der Betriebe, in denen ein geschlossenes Maschinen- oder Apparatesystem besteht. So etwa für die fünf Müller, die ich in einer Großmühle (von 1½ Millionen Mark Kapital) die gesamte Bedienungsarbeit verrichten sah, das Taylorsystem einzuführen, wäre Irrsinn. Hier bleibt höchstens die Kontorarbeit noch als Objekt der Normung übrig. Je mehr also das Maschinen- und Apparatesystem vordringt, desto überflüssiger wird das Normensystem, desto überflüssiger wird vor allem das Taylorsystem.

c) Endlich sind es die lebendigen Objekte der Vergeistung selber, die sich gegen diese auflehnen. Früher hat die Arbeiterschaft gegen die Einführung des Instrumentalsystems revoltiert, jetzt revoltiert sie in den meisten ihrer Verbände gegen die Einführung des Normensystems, soweit es in der Gestalt des Taylorsystems auf die Einzelarbeit ausgedehnt werden soll.

(3.) In vielen Fällen wird man feststellen können, daß die Vergeistung unmöglich ist, weil der Betrieb in seiner Gänze oder in einzelnen Teilen, bei einzelnen Verrichtungen der beseelten Arbeit nicht entraten kann.

Das trifft in weitem Umfange für das annoch größte Gewerbe, die Landwirtschaft, zu, von deren eigentümlichen Arbeitsbedingungen oben schon die Rede war. Das trifft ferner für die meisten Tätigkeiten im Bereiche des Handels zu, obwohl hier immer breitere Gebiete durch Normung und selbst Maschinenverwendung der Systematisierung anheimfallen. Das trifft aber scheinbar auch im großen ganzen für den Bergbau zu. Die Hauptarbeit, die Heuerarbeit, ist nicht mechanisierbar, dank der vielseitigen Natur der Beschäftigung, welche nicht nur Kraft und Geschicklichkeit, sondern auch Einsicht und Überlegung erfordert. Der grundlegende Unterschied zwischen Fabrik- und Bergwerksbetrieb ist folgender: „Während nichts im Wege steht, die geistige [lies: seelische. W. S.] Tätigkeit aus dem Fabriksaal zu nehmen und einem Arbeitsbureau zu übertragen [richtiger: sie in einem Arbeitsbureau zu vergeisten. W. S.], ist dies beim Bergwerksbetrieb schon aus Gründen der stets wechselnden Verhältnisse unmöglich und verbietet sich überdies mit Rücksicht auf die dem Steinkohlenbergbau eigentümliche Gefahr. Diese kann nur von dem harmonisch ausgebildeten, denkenden und überlegenden Bergmann richtig erkannt und bekämpft werden; der lediglich mechanisch Arbeitende wäre ihr hilflos ausgeliefert . . .“ (Wilh. Pothmann, Der im Ruhrbergbau auf den Kopf der Belegschaft entfallende Förderanteil usw. [1916], 70.)

Für die Fabrikindustrie läßt sich ganz allgemein der Satz aufstellen, daß die Vergeistung um so leichter sich vollzieht, je gleichförmiger die Erzeugnisse des Betriebes sind. Das geschlossenste Instrumentalsystem finden wir bei Ford, der auch die Spezialisation auf die Spitze getrieben hat. Aber auch die Taylorbetriebe sind alles hochspezialisierte Betriebe. Es gibt Sachkenner, die die Anwendung des Taylorsystems z. B. auf die deutsche Maschinenindustrie in ihrem bisherigen Zustande wegen ihrer unvollkommenen Spezialisation für unmöglich halten. So äußert sich Gustav Frenz: „Unser deutscher Maschinenbau bietet... hierzu (zur Massenfabrikation und Unterteilung) keine geeignete Grundlage. Die Arbeitstätigkeit des einzelnen im Maschinenbau ist eine so abwechselnde, daß es unmöglich ist, hierfür bis ins einzelne gehende Vorschriften auszuarbeiten. Und selbst wenn man diese Riesenarbeit, wie sie die Aufstellung derartiger Vorschriften erfordert, unternehmen wollte, so würde der Arbeiter zum Studium seiner Vorschriften vor Beginn der Arbeit mehr Zeit gebrauchen wie zu seiner früheren eigenen Überlegung." (Zitiert bei Söllheim, a. a. O. Seite 181.)

Wo alle gestaltende und alle verbindende Arbeit einem Instrumentalsystem übergeben ist — und das ist in aller gewerblichen Produktion möglich —, bleibt als seelischer Bodensatz bei dem Umwandlungsprozeß nur die Bedienungsarbeit übrig. Diese wird immer auch in den höchstentwickelten Betrieben einen Bereich ausmachen, der der Vergeistung entzogen bleibt. Er ist klein, aber unverminderbar.

Eine letzte Frage, die wir in diesem Zusammenhange gern beantwortet sehen möchten, ist die, welche Wirkung die Umwandlung der Betriebe, wie wir sie in diesem Kapitel verfolgt haben, auf die Zusammensetzung der Arbeiterschaft auszuüben imstande gewesen ist. Da lassen sich, soviel ich sehe, vornehmlich folgende Veränderungen feststellen:

(1.) die verhältnismäßige (verhältnismäßig zum Kapitalaufwande) Abnahme der Zahl der Arbeiter überhaupt.

Dafür habe ich schon an verschiedenen Stellen Ziffernbelege beigebracht.

Die Verringerung wird im wesentlichen der Ausweitung des Instrumentalsystems gedankt, obwohl auch Taylor durch die Anwendung seines Normensystems eine Ersparung an Arbeitskräften erreichen zu können hofft.

(2.) beobachten wir eine verhältnismäßige (verhältnismäßig zur Gesamtzahl der in einem Betriebe beschäftigten Personen) Zunahme

der oberen Schicht der Arbeiterschaft, die sich aus „nicht leitenden Beamten" und „Angestellten", „Salaried persons", zusammensetzt. Ihre Vermehrung ist der unmittelbare Ausdruck der fortschreitenden Vergeistung des Betriebes. Denn jene Personen sind teils die Schöpfer, teils die Träger, teils die Übertrager der drei Systeme, in denen der Geist, von dem der Betrieb erfüllt wird, niedergeschlagen ist. Es mögen Oberingenieure, Ingenieure, Chemiker, Betriebsleiter, Betriebsbeamte, Aufseher oder Prokuristen, Sekretäre, Buchhalter, Kassierer, Statistiker, Kommis aller Art sein: immer verdanken sie einem der drei Systeme ihre Stellung im Betriebe.

Der Anteil der Angestellten an der Gesamtzahl der Arbeiterschaft: Die *deutsche* Gewerbestatistik weist folgende Ziffern auf:

Industrie (Gewerbeabteilung B):

		Angestellte	
	überhaupt	Verwaltungs-Kontor- und Bureaupersonal	Technisches, Betriebs- und Aufsichtspersonal
1882	116020	—	—
1895	267962	158714	109248
1907	614815	322612	292203

Von 1000 Personen überhaupt sind Angestellte:

1882	20
1895	33
1907	57

Handel (Gew.-Abt. C):

		Angestellte	
	wie oben	wie oben	wie oben
1882	86535	—	—
1895	179993	169893	10100
1907	379325	345337	33988

Von 1000 Personen überhaupt sind Angestellte:

1882	65
1895	83
1907	113

Stat. d. D. R. Band 220/21, Seite 126*. Übersicht 9.

Prüfen wir, in welchen Gewerben die Angestellten am zahlreichsten sind, so finden wir diese am stärksten in zwei Gruppen von Gewerben vertreten, von denen die eine die höchste Vervollkommnung des Instrumentalsystems, die andere die höchste Vervollkommnung des Normensystems aufweist: jene umfaßt die chemischen Fabriken, diese die Maschinenfabriken.

Die chemischen Fabriken finden sich in der Gewerbestatistik unter Gruppe VII (anorganische „chemische Großindustrie", Farbenindustrie usw.) und VIII (Industrie der forstwirtschaftlichen Nebenprodukte, Leucht-

stoffe, Seifen, Fette, Öle, Firnisse). Hier war der Anteil der Angestellten immer besonders hoch und er ist noch weiter gestiegen. Von 1000 beschäftigten Personen waren Angestellte in:

	Gruppe VII	Gruppe VIII
1882	85	92
1895	89	126
1907	158	168

In der Maschinenindustrie dagegen hat sich die Vergeistung der Betriebe erst recht im letzten Menschenalter vor dem Kriege zu vollziehen angefangen. Die Zahl der Angestellten steigt rasch; von 1000 beschäftigten Personen waren Angestellte:

1882	38
1895	64
1907	103

Dieselbe Quelle.

Dieselbe Entwicklung beobachten wir in den *Vereinigten Staaten*, nur daß sie hier sich noch etwas rascher vollzieht. Hier betrug nach den Angaben des Zensus die Zahl der Angestellten (Salaried employees):

	Gesamtzahl	Von 1000 in der Industrie beschäftigten Personen waren Angestellte
1899	364100	63
1904	519556	84
1909	790267	103
1914	964217	138
1919	1447227	161

Stat. Abstract U. S. 1923, pag. 314. XIII. Cens. Abstract, pag. 438. Die Anteilzahl für 1899 aus Cens. Rep. VII, vol. 1902, S. CXIII; zitiert bei Conrad-Hesse, 186.

Die Ziffern sind mit den deutschen nicht ohne weiteres vergleichbar, da die Betriebsleiter in beamteter Stellung zu den Angestellten gerechnet werden. Das Wichtige ist ja aber die Bewegung.

Innerhalb der Angestelltenschaft vollzieht sich dann selbst wieder ein Umgestaltungsprozeß, dessen Richtung durch die von uns oben festgestellten Anforderungen der zunehmenden Vergeistung, namentlich der Vervollkommnung des Normensystems, bestimmt wird. Einerseits findet eine immer weitere Zerlegung der Arbeitsverrichtungen statt (vertikale Arbeitsteilung), andererseits scheidet sich die beseelte Arbeit aus und wird auf wenige leitende Persönlichkeiten verteilt, während die große Masse sich mit einer entseelteren (mechanisierten) Arbeit begnügen muß (horizontale Arbeitsteilung). Diese Aufteilung ist besonders augenfällig in der Kontorarbeit, in der Arbeit des technischen Bureaus, in der Verkäuferarbeit.

(3.) Ein lebhafter Streit herrscht bei der Beantwortung der Frage, welche Wirkung die Vergeistung der Betriebe auf den Charakter der ausführenden Arbeit und somit auf die Zusammensetzung der Arbeiterschaft im eigentlichen Sinne ausgeübt hat.

Die Einigung wird vor allem aus folgenden Gründen erschwert:

a) Es gehen verschiedene Gegensätze durcheinander, die häufig nicht gebührend scharf auseinandergehalten werden, nämlich

beseelte — entseelte Arbeit einerseits,

qualifizierte (gelernte) — unqualifizierte (ungelernte) Arbeit andererseits.

Ich habe schon darauf aufmerksam gemacht, daß sehr einfache, leichte Arbeit beseelt sein kann, ganz schwierige dagegen seelenlos (wenn es sich um mechanisch auszuführende, aber schwierig zu erlernende Handgriffe handelt).

b) Die Wirkung der Systeme, namentlich des Instrumentalsystems, auf die Zusammensetzung der Arbeiterschaft ist ganz verschieden von Fall zu Fall, weil, wie wir sahen, die Anforderungen, die die Maschine an den Arbeiter stellt, verschieden sind. Die Bedienung einer Maschine oder eines Apparates kann eine sehr beseelte Arbeit erheischen, braucht es aber nicht. Danach wird sich also die Art von Arbeitern richten, die verwandt werden. Es ist entschieden zu einseitig, wenn O. Kammerer sich über die Wirkung der Maschine wie folgt ausläßt: „Der Überblick über die jüngste Entwicklung der Maschinentechnik ließ als hervorstechendsten Grundzug der Arbeit des letzten Jahrzehnts das Bestreben erkennen, die Maschinen unter Zuhilfenahme der elektrischen Kraftverteilung so zu vervollkommnen, daß sie nicht nur ihren Hauptzweck erfüllen — Förderbewegung und Werkzeugbewegung —, sondern daß sie darüber hinaus auch alle Hilfsgriffe und Handreichungen selbst ausführen. Es geht also die Entwicklung nicht, wie vielfach angenommen wird, dahin, daß immer mehr Handlanger in den Dienst der Maschine gestellt werden. Tatsächlich werden im Gegenteil die Handlanger immer mehr ausgeschaltet; an ihre Stelle tritt eine geringe Zahl hochwertiger Arbeiter, die die notwendige Intelligenz und Fachbildung besitzen, um die vollkommene Maschine zu verstehen und richtig zu lenken." (O. Kammerer, Schr. d. VfSP., Bd. 132.)

Richtig ist, daß die Einführung der Maschine häufig so wirken kann und häufig so wirkt, daß sie aber in anderen Fällen die beseelte Arbeit so gut wie ganz ausschaltet, aber auch gar keine „qualifizierte", sondern nur noch „ungelernte" Arbeiter erheischt. Für die Druck-

maschine trifft die Darstellung Kammerers wortwörtlich zu: die Bogeneinlegerinnen sind bei vollkommener Automatisierung verschwunden, die Maschine wird von einem hochqualifizierten Drucker bedient, dessen Arbeit durchaus beseelt ist (er hat nur noch ein Mädchen als Hilfe neben sich). Bei der Falzmaschine aber ist das Gegenteil der Fall: die Bedienungsarbeit wird von einer ungelernten Arbeiterin völlig mechanisch ausgeführt. Wir wollen uns auch erinnern, daß in dem höchstentwickelten Betriebe der Maschinenindustrie, bei Ford, 95% der Arbeiter ungelernte Arbeiter sind, die ihre Arbeit größtenteils mechanisch verrichten. Über die Art der Arbeit in seinem Betriebe bemerkt Ford selbst noch folgendes:

„Die Arbeiter haben nur einen sich ständig wiederholenden Handgriff zu versehen" (Mein Leben und Werk, Seite 101). Einige unserer Handgriffe sind „so eintönig, daß man es kaum für möglich halten sollte, daß ein Arbeiter sie auf die Dauer verrichten möchte" (S. 123).

Über den Grad der Schwierigkeit der Erlernung der verschiedenen Arbeiten in seinem Betriebe macht er folgende Angaben:

43%	erfordern	nicht über einen Tag	Lehrzeit,
36%	„	1—8 Tage	„
6%	„	1—2 Wochen	„
14%	„	1 Monat bis 1 Jahr	„
1%	„	1—6 Jahre	„

(A. a. O. Seite 146.)

Ein Gegenstück in *Deutschland:* Die Firma Ludwig Loewe gibt an, daß nach Einführung der Normalisierung in ihrer Dreherei etwa 75% der Belegschaft ungelernte Arbeiter waren. (Quelle bei Garbotz, a. a. O. Seite 176.)

Es ist auch nur beschränkt richtig, wenn Matschoß (in der Diskussion der 54. Hauptversammlung des V.D.I. [1913]) bemerkt: der Übergang vom Halbautomaten zum Vollautomaten befreie von dem stumpfsinnigen Handlangerdienst. Ja, aber zum Teil, indem er einen „stumpfsinnigen" Maschinendienst an seine Stelle setzt.

Auch die sonst sehr beachtenswerte Darstellung bei H. Deutsch, a. a. O. Seite 14ff., ist in diesem Sinne zu verbessern.

c) Hinzu kommt, um die Schwierigkeit der Verständigung zu erhöhen, daß so gut wie keine Möglichkeit besteht, eine Ansicht durch Beibringung von Ziffern in ihrer Richtigkeit zu erweisen. Die Ziffern beziehen sich, wo sie brauchbar sind, immer auf einen bestimmten Einzelfall, wo sie aber allgemeine Feststellungen machen sollen, sind

sie unbrauchbar. Daß selbst die gute, deutsche Gewerbezählung schon gegenüber dem Problem: gelernte — ungelernte Arbeit völlig versagt, haben wir bereits zu unserem Leidwesen einsehen müssen. Daß sich aber die Unterscheidung der beseelten von der seelenlosen Arbeit einer statistischen Ermittlung erst recht entzieht, leuchtet ohne weiteres ein.

Was sich mit einiger Sicherheit über die Umschichtung der Arbeiterschaft aussagen läßt, ist dann vielleicht dieses:

(1.) Der alte Vollarbeiter, mit allseitiger handwerksmäßiger Ausbildung, der „Geselle", verschwindet mit fortschreitender Vergeistung der Betriebe.

(2.) Ebenso verschwindet damit der „ungelernte" Arbeiter alten Stils, der „Handlanger".

(3.) An die Stelle dieser früheren Typen treten bei Vollautomatisierung:

a) der (mehr oder weniger hoch) qualifizierte Spezialarbeiter, dem vor allem die Bedienung bestimmter Maschinen obliegt.

Soweit dieser wichtige Typ in Frage kommt, ist von einer Aufhebung des Spezialistentums durch die moderne Fabrik, von der Ure und, ihm folgend, Marx träumten, keine Rede.

Bei Ure lesen wir: „on the system of decomposing a process into its constituents and embodying each part in an automatic machine, a person of common care and capacity may be intrusted with any of the said elementary parts after a short probation, and may be transferred from one to another, one any emergency, at the discretion of the master." Philosophy of Manufactures [3], 22.

Danach hat dann Marx seine vielerörterte These aufgestellt: die Arbeitsteilung in der modernen Gesellschaft werde dadurch charakterisiert, daß sie den Fachidiotismus erzeuge; in der mechanischen Fabrik dadurch, daß sie jeden Spezialcharakter verloren habe. „Die automatische Fabrik beseitigt die Spezialisten und den Fachidiotismus." „Misère", 141. („Elend", 144.)

Demgegenüber ist mit Nachdruck zu betonen, daß ein sehr wesentlicher Teil der Maschinenarbeit durchaus qualifizierte Spezialarbeit ist, die nicht von heute auf morgen gewechselt werden kann, wie etwa die Arbeit der Maschinensetzer, Drucker, Holländermüller, Papiermaschinenführer, Bediener des Dieselmotors, der Martin-Siemens-Öfen, der Sohlennähmaschine, wie die der Lokomotivführer, der Chauffeure u. a.;

b) der ungelernte Arbeiter, der bestimmte andere Maschinen bedient und Apparate beaufsichtigt;

c) der ungelernte Arbeiter als Hilfsarbeiter des eigentlichen Maschinenarbeiters.

Wie sich in einigen Fällen die Verschiebung vollzieht, lehren uns folgende Ziffern, die Kammerer (Entwicklungslinien der Technik, in „Technik und Wirtschaft", 3. Jahrgang, Seite 17f., 31) mitteilt: Wirkung der Automatisierung des Transports:

Für das Laden am Martinofen waren früher erforderlich:
10 gelernte, 36 ungelernte Arbeiter;
nach Einbau des Ladekrans:
14 gelernte, 2 ungelernte.

Zur Gewinnung von 1 Mill. cbm Leuchtgas bedurfte es:
vor Einrichtung der Hebezeuge: 1,1 gelernter, 9,33 ungelernterArbeiter
nach Einrichtung der Hebezeuge: 0,95 „ 7,22 „ „

III. Die Bedeutung des Vergeistungsvorganges

Es ist sehr viel gesprochen und geschrieben worden über die Bedeutung, die die im vorstehenden geschilderte Umwandlung der Betriebe für alle möglichen Dinge gehabt hat oder hat oder haben wird: für das Seelenleben der Arbeiterschaft, für die Entwicklung der wirtschaftlichen Kräfte, für die allgemeine Kultur und vieles andere noch.

Das alles geht uns naturgemäß hier nichts an. Hier interessiert uns nur der Zusammenhang, der etwa zwischen der Vergeistung der Betriebe und den kapitalistischen Interessen obwaltet. Daß er überhaupt vorhanden ist, ersehen wir aus der Tatsache, daß es so etwas wie eine Vergeistung der Betriebe gibt. Denn das müssen wir uns immer gegenwärtig halten, daß rein gar nichts von Belang auf dieser Welt im Zeitalter des Hochkapitalismus da sein würde, wenn es nicht von irgendwoher den Interessen dieses Wirtschaftssystems gemäß wäre: also auch kein einziger Vordruck, keine einzige Kopierpresse, keine einzige verbesserte Schmiervorrichtung an der kleinsten Maschine.

Die Gründe, die den kapitalistischen Unternehmer an der Vergeistung der Betriebe Interesse nehmen lassen, sind zum Teil dieselben, die wir schon überall wirksam fanden, wo wir irgendwelchen Wandlungen in der Betriebsgestaltung begegnet sind. Zum Teil sind sie besonderer Art. Die wichtigsten Gründe, weshalb die Vergeistung der Betriebe erstrebt wird, sind wohl folgende:

1. In weitem Umfange ist mit der Vergeistung der Betriebe eine Verringerung der Kosten verbunden, also die Chance eines Extraprofits (oder schlimmstenfalls: des Obsiegens im Konkurrenzkampfe). Die Verringerung der Kosten tritt vornehmlich ein, weil an Arbeitskräften gespart wird und die Bezahlung der einzelnen Arbeitskraft häufig eine niedrigere ist als zuvor, dank der Differenzierung, der die Arbeiterschaft unterliegt. (Siehe, was ich darüber schon auf Seite 542

bemerkt habe.) Außerdem wird aus der Arbeitskraft mehr Energieaufwand herausgepreßt, wie das im folgenden Kapitel noch des näheren zu zeigen sein wird.

2. Durch die Systembildung wird der Betrieb vielfach übersichtlicher und durchsichtiger. Dadurch werden aber eine genauere Kalkulation und eine schärfere Kontrolle gewährleistet. Ausschlaggebende Vorteile für den kapitalistischen Unternehmer, deren Einfluß auf dessen Entschließung wir schon zu wiederholten Malen haben feststellen können.

3. Ein sehr wichtiger Grund, weshalb die Vergeistung der Betriebe erstrebt wird, ist aber endlich — anerkanntermaßen — der, daß sie dem Unternehmer gegenüber dem Arbeiter eine größere Unabhängigkeit verschafft.

Diese größere Unabhängigkeit bezieht sich auf den Arbeiter überhaupt: namentlich die Entwicklung des Instrumentalsystems, aber auch die der übrigen Systeme, weil sie Arbeitskräfte sparen hilft, verbessern die Lage des Unternehmers auf dem Arbeitsmarkte. (Siehe darüber oben Seite 464 ff., 540 ff.)

Die Unabhängigkeit bezieht sich ferner auf die Leistung des Arbeiters: je größer die Masse der ungelernten und angelernten Arbeiter, desto größer das Arbeitsangebot. Auch darüber habe ich schon gesprochen. (Siehe oben Seite 430 ff., 436 ff.)

Die Unabhängigkeit bezieht sich aber endlich auf die einzelne Individualität des Arbeiters. Was die Vergeistung der Betriebe bewirkt und was sie nach dem Zeugnis maßgebender Wirtschaftsführer bewirken soll, ist die Ersetzbarkeit des einzelnen Arbeiters durch einen anderen, wie sie eine Folge der Vertretbarkeit seiner Leistung ist.

„Mit der zunehmenden Größe des Betriebes kompliziert sich der Verwaltungsmechanismus. Dann muß die Verwaltungsarbeit so weit spezialisiert sein, daß der einzelne Beamte leicht ersetzbar ist. Auch der Industriebeamte wird in großbetrieblichen Unternehmungen gewissermaßen zu einem austauschbaren Glied des Betriebes.... Das amerikanische Fabrikationsprinzip der ‚interchangeability of parts' ... wird in modern organisierten Großbetrieben ... auf die Organisation der Arbeit übertragen." (Leitner.) Und das gerade erstrebt man.

Nach der Aussage des Leiters eines der größten Handelsbetriebe Berlins wünscht man die Funktion so einfach, daß jeder Gehilfe, ob gelernt oder ungelernt, sie sofort sauber, korrekt und stets richtig erledigen könne, um eine leichte Ersetzbarkeit der Gehilfen herbeizu-

führen. Man wolle sich vom Personal unabhängig machen. In diesem Betriebe waren von insgesamt 450 Gehilfen nur noch 35—40 Gehilfen in verhältnismäßig selbständiger Stellung.

Es kommt darauf an, „sich von bestimmten Personen unabhängig zu machen, vielmehr alles so zu regeln, daß der Verkehr sich, man möchte sagen, mechanisch abwickelt.... Man verhindert dadurch, daß ein Beamter vermöge seiner Erfahrung und seines Gedächtnisses unentbehrlich wird. Deshalb werden nach Möglichkeit keine mündlichen Anordnungen erteilt, sondern alles wird auf schriftlichem Wege erledigt. Der Beamte wird gewissermaßen zu einem austauschbaren Glied des Betriebes." (Paul Möller, Aus der amerikanischen Werkstattpraxis. Bericht über eine Studienreise an den V. D. I., 1904. Bei Woldt, Ind. Großbetrieb, 103.)

In klassischer Form hat diesem Gedanken Alfred Krupp Ausdruck gegeben in einem Briefe an seine Prokura vom 12. Mai 1874, in dem es heißt (Thünen-Archiv 1908):

„Was ich erstreben will, ist, daß nichts abhängig sein soll von dem Leben oder Dasein einer bestimmten Person, daß mit derselben kein Wissen und keine Funktion entweiche, daß nichts geschehe, nichts geschehen sei (von eingreifender Bedeutung), das nicht im Zentrum der Prokura bekannt sei oder mit Vorwissen oder Genehmigung derselben geschehe, daß man die Vergangenheit der Fabrik sowie die wahrscheinliche Zukunft derselben im Bureau der Hauptverwaltung studieren und übersehen kann, ohne einen Sterblichen zu fragen..."

Schöner kann man den Sinn und den (kapitalistischen) Zweck der Vergeistung der Betriebe nicht wiedergeben.

Vierundfünfzigstes Kapitel

Die Verdichtung der Betriebe

Den Betrieb nach Möglichkeit zu verdichten, gilt als die höchste Aufgabe der Betriebskunst. Alle die Maßnahmen zur Rationalisierung des Betriebes, die wir in den vorhergehenden Kapiteln kennen gelernt haben, sollen im Grunde nur dazu dienen, diese Aufgabe erfüllen zu helfen: sie sind nur Mittel zum Zweck.

Unter Verdichtung der Betriebe verstehe ich die Steigerung der Energieentfaltung innerhalb eines Betriebes von gegebener Größe. Das gebräuchliche Fremdwort ist Intensivisierung.

Von dieser Verdichtung der Betriebe suche ich im folgenden einen Begriff zu geben, indem ich erst ihre Erscheinungsformen aufweise, dann die Mittel untersuche, die sie bewirken, und endlich (wie gewöhnlich) sie in den Zusammenhang der kapitalistischen Interessen einordne.

I. Die Erscheinungsformen der Betriebsverdichtung

Eine Verdichtung des Betriebes kann stattfinden, indem man entweder den vorhandenen Raum oder die vorhandene Stoffmasse oder die vorhandene Zeit (Arbeitskraft) besser ausnutzt. Wir können demnach eine Raumökonomie, eine Sachökonomie und eine Zeitökonomie unterscheiden.

1. Die Raumökonomie

Verdichtung bedeutet hier also: Zusammendrängung von mehr Energie auf einer gegebenen Fläche.

Die Raumökonomie macht sich mit besonderer Deutlichkeit bemerkbar in der Landwirtschaft, wo sie als Intensität des Anbaus erscheint: man holt aus einer gegebenen Bodenfläche mehr Güter heraus, indem man den Aufwand an Produktionsmitteln und an lebendiger Arbeit steigert. Wir haben in anderem Zusammenhange bereits festgestellt, daß in den westeuropäischen Ländern während der hochkapitalistischen Epoche der Landwirtschaftsbetrieb eine erhebliche Verdichtung durch größere Raumökonomie erfahren hat: siehe Seite 245 ff.

Auch im Transportgewerbe läßt sich die zunehmende Verdichtung der Betriebe in räumlicher Hinsicht leicht verfolgen. Sie äußert sich hier in der Errichtung von mehr Linien (Eisenbahnen, Schiffe, Telegraphen), Ausführung größerer baulicher Anlagen, Verstärkung der Betriebsmittel u. dgl. Auch dieser Vornahmen haben wir bereits gedacht: siehe Seite 273ff.

In der Industrie tritt die Raumökonomie in verschiedenen Formen auf: äußerlich am leichtesten wahrnehmbar in der Zusammendrängung der Maschinen und Menschen in den Arbeitssälen, was eigentlich nur eine Raumersparung bedeutet. Diese Art der Raumökonomie war in den Anfängen der Industrie sehr beliebt. Noch bei Marx spielt die „Lebensgefahr unter dicht gehäufter Maschinerie" eine große Rolle. Abgesehen jedoch davon, daß diese Häufung der Maschinen und Menschen im Raume immer nur für einzelne Zweige der Industrie in Frage kam (was hätte sie für eine Zementfabrik, eine Brauerei, eine Müllerei für einen Sinn gehabt): sie scheint auch an ihrem Platze im Verlauf der Entwicklung nicht weiter getrieben zu sein. Vergleiche lassen sich schwer anstellen, da sich das Verhältnis zwischen Menschenraum und Maschinenraum nicht bestimmen läßt. Sicher sind weniger Menschen heute auf einer bestimmten Fläche zusammengepfercht.

In einer süddeutschen Schuhfabrik waren beschäftigt:

1900	in	2	Sälen	zu je	700	qm	200 Personen
1910	„	5	„	„	700	„	400 „
1914	„	10	„	„	700	„	720 „
1920	„	10	„	„	700	„	550 „

Mitgeteilt bei Hellpach, Gruppenfabrikation, 102.

Auf eine Person entfiel also in den genannten Jahren eine Raumfläche von bezugsweise 7, 8,8, 9,7, 12,7 qm. Aber in welchem Verhältnis haben sich während dieses Zeitraumes die Maschinen vermehrt?!

Übrigens wird sich schwer ein allgemeingültiges Urteil über die Neigungen der Industrie zur Raumersparnis fällen lassen, da offenbar die Übung bald so, bald anders ist. Zum Exempel: „Kennzeichnend in den Fordschen Fabriken ist der enge Zusammenbau aller Maschinen. Jeder erhält nur soviel Platz, als er für die Erledigung seiner Arbeit braucht. Wie an allem, so wird auch an Grundfläche gespart." (P. Rieppel, Fordwerke [1925], 14.)

Aber die viel wichtigere Erscheinungsform der Raumökonomie in der Industrie ist eine andere, die nicht so abmeßbar mit dem Metermaße ist, für die Gesamtentwicklung der gewerblichen Produktion aber eine viel weiter tragende Bedeutung hat. Ich meine die ebenfalls

von uns schon zu wiederholten Malen gewürdigte Tatsache, daß in der Ausführung der modernen Technik der Produktions-, insonderheit Arbeitsmittelapparat immer mehr ausgeweitet wird, also daß auf den Quadratmeter ebenso wie auf den lebendigen Arbeiter berechnet immer kostspieligere Maschinen und Apparate aufgestellt werden müssen. Für das Walten dieser Neigung geben den ziffernmäßigen Ausdruck die Zahlen, die das raschere Anwachsen des Sachkapitals (rascher im Verhältnis zum Personal- und somit zum Gesamtkapital) zum Ausdruck bringen: siehe oben Seite 123 f., 617 f.

2. Die Sachökonomie

Auch über sie sind wir bereits unterrichtet. Wir verstehen darunter die ökonomische Stoffverwertung. Diese bedeutet, was hier hervorgehoben werden muß, ebenfalls eine Steigerung des Energieaufwandes, sofern innerhalb eines Betriebes von gegebener Größe mehr Produkte hergestellt werden: ein Hochofenwerk bestimmten Ausmaßes mehr Eisen, eine Spinnerei mit einer gewissen Anzahl Spindeln mehr Garn, ein Landwirtschaftsbetrieb auf einer abgezirkelten Fläche mehr Korn erzeugt usw.

Die Sachökonomie besteht:

1. in der besseren Organisation: Schutz der Baumwolle vor Zug! Fruchtwechsel!

2. in der besseren Ausnutzung der Stoffe und Kräfte: Steigerung der „Ausbeute", der „Ausbringung", des Rendements;

3. in der Verwendung früher ungenutzter oder unbrauchbarer Stoffe: Gichtgase! Shoddy! Alteisen!

Ich habe darauf bezügliche Ziffern mitgeteilt, als wir die Mittel zur Ausweitung des Sachkapitals in Erfahrung zu bringen trachteten: siehe Seite 239 ff.

3. Die Zeitökonomie

Sie tritt uns in doppelter Gestalt gegenüber: als extensive und intensive Zeitökonomie, wie man sagen kann.

Unter extensiver Zeitökonomie kann man die bessere Ausnutzung der kosmischen Zeit verstehen, die dem arbeitenden Menschen als potentielle Zeit zur Verfügung steht und die er in größerem oder geringerem Umfange in aktuelle (Arbeitszeit) verwandeln kann. Das Optimum wird erreicht, wenn der Produktionsprozeß kontinuierlich ist, das heißt an 365 (366) Tagen je 24 Stunden ununterbrochen sich vollzieht. Ist kein ununterbrochener Betrieb möglich, so gilt es, den Arbeitstag so

lang wie möglich auszudehnen. Zugleich aber auch Sorge zu treffen, daß innerhalb der Arbeitszeit keine toten Zeiten entstehen durch Pausen in der Fabrikation, Wartezeiten im Transportwesen, Unbeschäftigtsein des Verkäuferpersonals u. dgl.

Daß eine starke Neigung von Anbeginn des Kapitalismus bestanden hat, die potentielle Zeit in aktuelle (Arbeits-) Zeit zu verwandeln, ist eine bekannte Tatsache. Sie ist von Marx mit hinreichendem Material erwiesen worden.

Im Laufe der Entwicklung sind dann Gegentendenzen aufgetreten, die die Möglichkeiten einer vollständigen extensiven Zeitökonomie stark eingeschränkt haben: gesetzliches Verbot der Nacht- und Sonntagsarbeit! gesetzlicher Normalarbeitstag! gewerkschaftliche Bestrebungen zur Abkürzung der Arbeitszeit! u. a. Damit hat die andere Form der Zeitökonomie, die intensive Zeitökonomie, an Bedeutung gewonnen.

Unter intensiver Zeitökonomie haben wir die Steigerung der Energieausgabe in einem Zeitabschnitt von gegebener Länge — Stunde, Arbeitstag — zu verstehen.

Es ist nun gewiß ein wesentliches Kennzeichen des hochkapitalistischen Zeitalters, daß auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens die intensive Zeitökonomie eine beträchtliche Förderung erfahren hat. Überall sind die Produktionsprozesse abgekürzt worden, das heißt: wird derselbe Produktionserfolg in kürzerer Zeit erreicht: mag es sich nun um die Bergung und Verarbeitung der Ernte, um die Verkürzung chemischer oder maschineller Prozesse, um die raschere Beförderung von Menschen, Gütern, Nachrichten, um das raschere Verkaufen von Waren handeln.

Ich habe auch für diesen Vorgang bereits Ziffern beigebracht: siehe Seite 118, 237, 278. Zur Vervollständigung des Bildes setze ich noch einige andere Angaben hierher:

Ford hat den Zyklus der Produktion von 22 auf 14 Tage herabgesetzt: Mein Leben und Werk, 205. Die Herstellung eines Traktors dauert bei ihm von der Beschickung des Hochofens bis zum Verladen 31 Stunden. „Darin zeigt sich einer der ersten Grundsätze der Ford-Betriebe: das Material muß in möglichst schnellem Tempo durch die Werkstätte; jeder Arbeitsgang schließt sich zeitlich unmittelbar an den vorhergehenden an; es wird möglichst wenig in Zwischenlagern aufgestapelt, und alles bleibt im Fluß . . . Es wird darauf gesehen, das Material dauernd im Fluß zu erhalten. Material in irgendeiner Form bedeutet Geld, und Geld muß möglichst schnell umgesetzt, darf nicht in den unproduktiven Strumpf der Lager, der „stillen Reserven" versteckt werden. So wird denn auch der Wert der gesamten Lagerbestände heute nur auf 20 Mill. $ angegeben bei einem täglichen

Ausbringen von 7000 Wagen und Traktoren im Verkaufswerte von zirka 2,5 Mill. $. P. Rieppel, Fordbetriebe (1925), 6, 8.

Die deutsche Eisenindustrie hat ihr Tempo von 1895 bis 1905 verdoppelt. Heymann, Gem. Werke, 75.

Während in den deutschen Warenhäusern vor dem Kriege der einzelne Verkäufer etwa für 10000 Mk. verkaufte, beträgt in amerikanischen Großwarenhäusern der durchschnittliche Umsatz auf den Kopf des Angestellten das Drei- bis Vierfache, nämlich 7500—9000 $. Hirsch, Wunder, 156.

Wenn möglich, wird die Produktion auf eine kurze Spanne während des Jahres zusammengedrängt: es entsteht das Saisongewerbe. Ein solches ist in weitem Umfange, wie wir ebenfalls bereits feststellen konnten, die Landwirtschaft geworden: siehe Seite 348f. Andere Gewerbe sind immer Saisongewerbe gewesen, wie die Konfektion, die Rübenzuckerindustrie u. a. Dann besteht das Streben, die Dauer der Saisonarbeit nach Möglichkeit noch abzukürzen. So in der Zuckerindustrie. Hier verarbeiteten

1900/01	395	Fabriken	in 74	Tagen	335500 t Rüben
1913/14	341	„	„ 70	„	496800 t „

Die Kampagnedauer betrug:

zu Achards Zeiten	150 Tage
jetzt	60—70 „

Siehe Schuchardt a. a. O.

II. Die Wege zur Verdichtung

Keinerlei Problem enthält die Frage: wie Raumökonomie, Sachökonomie und extensive Zeitökonomie erreicht werden können. Hier tun das Profitstreben des Kapitals und die Vervollkommnung der Technik, was zu tun ist.

Dagegen verlaufen die Wege, die zu intensiver Ausnutzung der Zeit führen, nicht so geradlinig. Es kreuzen sich deren mehrere, manches sind Umwege, so daß sich ein etwas verwickeltes Wegenetz ergibt, dessen Hauptlinien etwa folgende sind:

1. Die Vergrößerung der Betriebe

Nicht eigentlich eine Verdichtung der Betriebe durch Zusammendrängung von mehr Arbeit in einer gegebenen Zeit wird durch die Vergrößerung des Arbeitsspielraums bewirkt. Wohl aber eine Verdichtung insofern, als eine Produktion von gegebener Größe in kürzerer Zeit bewerkstelligt werden kann. Für den kapitalistischen Unternehmer wird dadurch, wie wir noch sehen werden, dieselbe Nutzwirkung erzielt, als wenn der einzelne Arbeiter rascher arbeitet.

Es handelt sich hier um die schlichte Tatsache, daß ein Kanal oder eine Eisenbahn oder ein Bahnhofsbau schneller fertig werden, wenn

1000 Arbeiter daran arbeiten statt 100. Auch die von uns schon gewürdigte Wirkung der Massenhaftigkeit des Transports gehört hierher.

Sehr häufig bedeutet, wie wir wissen, die Vergrößerung des Betriebes die Vergrößerung der Anlagen, also der langsamer reproduzierbaren Kapitalteile. Dann wird eine Gegentendenz gegen die Beschleunigungstendenz erzeugt, von der ich noch ausführlicher sprechen werde.

2. Die Verkürzung der Arbeitszeit

Daß die Abkürzung der Arbeitszeit mit einer Steigerung der Arbeitsintensität verbunden zu sein pflegt, ist eine Beobachtung, die man frühzeitig in England gemacht hat und von der Marx abschließend berichtet. Alles, was Richtiges „über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung" zu sagen ist, findet sich — vor Brassey! — im „Kapital" unter dem Rubrum „Intensifikation der Arbeit" und ist dort nachzulesen. Hier seien nur die Hauptergebnisse mitgeteilt, zu denen Marx auf Grund der zu seiner Zeit vorliegenden Erfahrungen gelangt.

„Die maßlose Verlängerung des Arbeitstages, welche die Maschinerie in der Hand des Kapitals produziert, führt ... später eine Reaktion der in ihrer Lebenswurzel bedrohten Gesellschaft herbei und damit (!) einen gesetzlich beschränkten Normal-Arbeitstag. Auf Grundlage des letzteren entwickelt sich ein Phänomen ... zu entscheidender Wichtigkeit — nämlich die Intensifikation der Arbeit ...

Es ist selbstverständlich, daß mit dem Fortschritt des Maschinenwesens und der gehäuften Erfahrung einer eigenen Klasse von Maschinenarbeitern die Geschwindigkeit und damit die Intensität der Arbeit naturwüchsig zunehmen. So geht in England während eines halben Jahrhunderts die Verlängerung des Arbeitstages Hand in Hand mit der wachsenden Intensität der Fabrikarbeit. Indes begreift man, daß bei einer Arbeit, wo es sich nicht um vorübergehende Paroxysmen handelt, sondern um tagaus, tagein wiederholte, regelmäßige Gleichförmigkeit, ein Knotenpunkt eintreten muß, wo Ausdehnung des Arbeitstages und Intensität der Arbeit einander ausschließen, so daß die Verlängerung des Arbeitstages nur mit schwächerem Intensitätsgrad der Arbeit und umgekehrt verträglich bleibt ...

Die erste Wirkung des verkürzten Arbeitstages beruht auf dem selbstverständlichen Gesetz (!), daß die Wirkungsfähigkeit der Arbeitskraft im umgekehrten Verhältnis zu ihrer Wirkungszeit steht. Es wird daher, innerhalb gewisser Grenzen, am Grad der Kraftäußerung ge-

wonnen, was an ihrer Dauer verloren geht . . . In Manufakturen, der Töpferei z. B., wo die Maschinerie keine oder unbedeutende Rolle spielt, hat die Einführung des Fabrikgesetzes schlagend bewiesen, daß bloße Verkürzung der Arbeitszeit die Regelmäßigkeit, Gleichförmigkeit, Ordnung, Kontinuität und Energie der Arbeit wundervoll erhöht. (Verweis auf Reports of Insp. of Fact. for 31. oct. 1865.) Diese Wirkung schien jedoch zweifelhaft in der eigentlichen Fabrik, weil die Abhängigkeit des Arbeiters von der kontinuierlichen und gleichförmigen Bewegung der Maschine hier längst die strengste Disziplin geschaffen hatte. Als daher 1844 die Herabsetzung des Arbeitstages unter 12 Stdn. verhandelt wird, erklärten die Fabrikanten fast einstimmig, ‚ihre Aufseher paßten in den verschiedenen Arbeitsräumen auf, daß die Hände keine Zeit verlören', ‚der Grad der Wachsamkeit und Aufmerksamkeit auf Seite der Arbeiter (the extent of vigilance and attention on the part of the workman) sei kaum steigerungsfähig' und alle anderen Umstände, wie Gang der Maschinerie usw. als gleichbleibend vorausgesetzt, ‚sei es daher Unsinn, in wohlgeführten Fabriken von der gesteigerten Aufmerksamkeit usw. der Arbeiter irgendein erkleckliches Resultat zu erwarten'.

Diese Behauptung wird durch Experimente widerlegt. Herr R. Gardner ließ in seinen zwei großen Fabriken zu Preston vom 20. April 1844 an statt 12 nur noch 11 Stunden pro Tag arbeiten. Nach ungefähr Jahresfrist ergab sich das Resultat, daß ‚dasselbe Quantum Produkt zu denselben Kosten erhalten wird, und sämtliche Arbeiter in 11 Stunden ebensoviel Arbeitslohn verdienten, wie früher in 12' (Quelle: Berichte der Fabrikinspektoren).

In dem Weberdepartement . . ., wo . . . durchaus keine Änderung in der objektiven Produktionsbedingung stattfand, (war) das Resultat: ‚Vom 6. Januar bis 20. April 1844, mit zwölfstündigem Arbeitstag, wöchentlicher Durchschnittslohn jedes Arbeiters 10 sh. 1½ d., vom 20. April bis 29. Juni 1844, mit elfstündigem Arbeitstag, wöchentlicher Durchschnittslohn 10 sh. 3½ d.' Es wurde hier in 11 Stunden mehr produziert als früher in 12, ausschließlich infolge größerer gleichmäßiger Ausdauer der Arbeiter und Ökonomie ihrer Zeit. Während sie denselben Lohn empfingen und 1 Stunde freie Zeit gewannen, erhielt der Kapitalist dieselbe Produktenmasse und sparte Verausgabung von Kohle, Gas usw. für eine Stunde. Ähnliche Experimente wurden mit gleichem Erfolg in den Fabriken der Herren Horrocks und Jacson ausgeführt." („Kapital" 1^4, 373—376.)

Aber Marx wußte auch sehr wohl, daß die Verkürzung des Arbeitstages immer nur „die subjektive Bedingung der Kondensation der Arbeit schafft, nämlich die Fähigkeit des Arbeiters, mehr Kraft in gegebener Zeit flüssig zu machen". Nun müssen erst die Mittel angewandt werden, um diesen potentiellen Mehraufwand an Energie zu einem aktuellen zu machen, den Arbeiter also zu der Mehrausgabe auch wirklich zu veranlassen. Von diesen Mitteln ist im folgenden die Rede.

3. Die Antriebsmittel

Hier kommt in Betracht:

a) Die Kontrollierung der Arbeiter

Wir unterscheiden:

1. Eine Anwesenheitskontrolle. Sie wurde ehedem (im beseelten Betriebe) vom Portier ausgeübt. Da sie jedoch möglichst „unparteiisch", dabei genau, billig und von beiden Teilen, den Unternehmern und den Arbeitern, nachprüfbar sein soll, so ist man in größeren Betrieben allgemein zu einer Vergeistung der Anwesenheitskontrolle fortgeschritten. Sie erfolgt jetzt durch allerhand mechanische Vorrichtungen, wie Markenabgabe, Uhren u. a.

2. Eine mechanische (vergeistete) Leistungskontrolle. Sie kann einfach durch Messen, Wiegen oder Zählen (z. B. mittels Zähluhren an den Webstühlen) erfolgen. „In Unternehmungen mit zerlegenden Arbeitsmethoden bedarf es komplizierter, mechanischer Kontrollmittel feinster Konstruktion, beispielsweise Registriervorrichtungen, die den Arbeiter während des Arbeitsvorganges an einer Drehbank, Bohrmaschine oder dergleichen daraufhin kontrollieren sollen, wie lange die Maschine leer gelaufen ist, wie lange sie gearbeitet hat, sowie Zahl und Dauer der Unterbrechungen aufzeichnen usw." (Leitner).

3. Eine persönliche (beseelte) Leistungskontrolle. Sie erfolgt durch die Betriebsführer und Werkmeister, die als „Einpeitscher" wirken, und die „Terminassistenten", die für die Durchführung und rechtzeitige Lieferung zu sorgen haben und von den Arbeitern als „Termintreiber" bezeichnet werden (R. Woldt).

b) Die Löhnungsmethoden

sind von jeher, seitdem der Kapitalismus das Feld erobert hat, unter dem Gesichtspunkte entwickelt worden, den Arbeiter zu einer möglichst hohen Leistung anzutreiben.

Der erste Schritt in dieser Richtung war die Verwandlung des Zeitlohnes in Akkordlohn, dem wir bereits als einer Begleiterschei-

nung der Rationalisierung des Arbeitsverhältnisses überhaupt begegnet sind: siehe Seite 659, 671. Einer der Vorteile, die der Stücklohn gegenüber dem Zeitlohn gewährt, ist zweifellos der, daß er die Energieausgabe des Arbeiters steigert.

Beispiele der *Energiesteigerung durch den Akkordlohn*:

„Eine gewisse Klasse Arbeiter, welche in einer dem Verfasser bekannten Schuhfabrik Sohlen nähen, verdoppelte, als man zum Stücklohn überging, ihren Ertrag. Es stellte sich heraus, daß vier Maschinen, an welchen die Leute in Stücklohn arbeiteten, annähernd dasselbe Ertragsquantum ergaben wie früher, als die Arbeiter noch in Zeitlohn standen, sieben Maschinen geliefert hatten.

In einer Fahrradfabrik wurde die überlegene Leistungsfähigkeit der im Stücklohn beschäftigten Arbeiter dem Verfasser durch die Tatsache offenbar, daß von fünf Lötherden drei kalt und unbenutzt waren; eine Tatsache, die um so rätselhafter war, als der ganze Betrieb äußerst lebhaft im Gang und mit Aufträgen überhäuft war. Die Erklärung wurde dahin gegeben, daß die Arbeiter kürzlich auf Stücklohn gestellt waren, und daß infolgedessen zwei Leute jetzt dieselbe Arbeit leisteten, die früher in Zeitlohn von fünf Leuten vollbracht worden war. Ich habe in Fällen, die zu zahlreich sind, um sie zu erwähnen, festgestellt, daß die Steigerung des Arbeitsertrages, welche beim Übergang zum Stücklohn ermöglicht wurde, sich auf 30—50% beläuft." L. Bernhard-Schloß, a. a. O., Seite 38f.

Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen die genauen Untersuchungen, die Fabrikbesitzer A. Bernhard über die Wirkung der Stücklöhnung auf Arbeitsleistung und Arbeitslohn angestellt hat und die an derselben Stelle, Seite 68 ff. mitgeteilt werden: die Zeitersparnis bei Akkord betrug bei Anfertigung folgender Gegenstände:

Binder (bei der Dachkonstruktion)	33½%
Pfetten „ „ „	33%
Windverband für Dachstühle	27—33%
Schmiedeeiserne Stützen zu Wohnhäusern	25%
Schmiedeeiserne Fenster für Fabrikbauten . . .	24—28%
Wellblechtüren für Schuppen	30—33% usw.

„Es ergibt sich, daß der in Akkord Beschäftigte etwa ein Viertel bis ein Drittel der Arbeit (lies: Arbeitszeit. W. S.) erspart, die Zeitlöhner erfahrungsgemäß gebrauchen."

Aber der Akkordlohn ist nicht eitel Wonne. Es gibt Fälle, in denen er nicht ausreicht, um die erwünschte (und mögliche) Menge von Arbeitskraft aus dem Arbeiter herauszuholen. Das ist auf den ersten Blick nicht recht verständlich. Man sagt sich doch: der Unternehmer braucht den Akkordsatz nur immer weiter herabzusetzen, um den Arbeiter zu immer weiterer Steigerung seiner Arbeitsenergie zu veranlassen, bis zu dem Punkte, wo dieser tot an seiner Maschine zusammenbricht. Im Leben gestalten sich die Dinge anders als in der theoretischen

Konstruktion. Der Praktiker stellt fest: „Das Akkordsystem verliert erfahrungsgemäß seine arbeitsteigernde Wirkung, wenn man dauernd den Lohn herabsetzt" (Fabrikbesitzer A. Bernhard a. a. O. S. 74). Grund? Der instinktive oder bewußte Widerstand des Arbeiters. Sobald der Arbeiter das Gefühl hat, daß seine Arbeitsleistung schließlich zum Herabsetzen der Akkordlöhne führt, wird er sich hüten, schnell zu arbeiten.

In dieser Notlage ist man zu einer Verbesserung der Akkordlöhnung fortgeschritten. Die Verbesserung hat darin bestanden, daß man einige neue Reizmittel zu den bisherigen im Stücklohn als solchem gelegenen hinzufügte. Das waren einerseits Belohnungen (Prämien, Bonus) für den Fall, daß der Arbeiter eine bestimmte Leistung erreichte. Hierher gehört das von Taylor (nicht erfundene, aber propagierte) Differenziallohnsystem, bei dem die Akkordsätze steigen bei Überschreitung eines bestimmten Ergebnisses der Arbeit. Progressive Löhne hat Paul Leroy-Beaulieu alle diese Arten von Löhnen genannt. Ihnen stehen, wie man sie nennen könnte, die Degressivlöhne gegenüber. Sie sind die andere Möglichkeit, die Reize des Akkordlohnsystemes zu steigern: man läßt Benachteiligungen eintreten, wenn der Arbeiter einen bestimmten Ertrag, das sogenannte Pensum, nicht erzielt: der Akkordlohnsatz beträgt 1,40 Mark das Stück, erzeugt der Arbeiter nicht mindestens 10 Stück, so beträgt der Akkordsatz nur 1 Mark das Stück: der Task-Wage bei David Schloß, jetzt von Grant in U.S.A. besonders vertreten.

Im Grunde laufen das Prämiensystem und das Pensumsystem auf dasselbe hinaus: der Arbeiter soll zu einer festgesetzten Arbeitsleistung angespornt werden. Die Höhe dieser Leistung wird bestimmt, indem man die Leistung eines besonders leistungsfähigen Arbeiters zugrunde legt.

Die Erreichung des Pensums wird dadurch gewährleistet, daß man die lässigen und schwächeren Arbeiter ausschaltet. „Die Idee des Pensumsystems sollte . . . stets durch die Verkündigung aufrecht erhalten werden, daß jeder neu eintretende Arbeiter nur bei dauernder Erreichung eines gewissen Tagesverdienstes . . . oder, was das gleiche heißt, bei Vollbringung einer bestimmten Arbeit seinen Platz behalten könne . . . Wenn der Arbeitsmarkt derartig liegt, daß eine genügende Anzahl erstklassiger Arbeiter beschäftigt gehalten werden kann, dann setze man die täglichen Arbeitsraten so hoch, daß nur erstklassige Leute die Leistung vollbringen können . . ." (Taylor-Wallichs a. a. O. Seite 27/28).

Nun ist aber mit dem Akkordlohnsystem ein anderer sehr empfindlicher Übelstand verknüpft: es ist nicht überall anwendbar: Schloß führt a. a. O. Seite 30ff. die Fälle auf, in denen Stücklöhnung entweder ganz unmöglich oder mit großen Schwierigkeiten oder Nachteilen verbunden ist. Nur so erklärt sich auch die Tatsache, die uns zunächst in helles Erstaunen setzt, daß nämlich das Stücklohnsystem in der Industrie bisher nur geringen Boden gewonnen hat: das Zeitlohnverhältnis vielmehr durchaus vorherrscht.

Das wenigstens ist das Ergebnis der Untersuchung, die der englische Board of Trade im Jahre 1906 über die Lohnverhältnisse in *Großbritannien* angestellt hat. Sie sind im 17. Abstract of Labour Statistics mitgeteilt und wieder abgedruckt in dem vom Committee of Industry and Trade 1926 herausgegebenen Survey of Industrial Relations, pag. 105. Von dort entnehme ich sie.

Danach war das Verhältnis des Stück- zum Zeitlohn in den einzelnen Industriezweigen folgendes:

Industriegruppe	Von 100 Arbeitern arbeiteten im Zeitlohn	im Stücklohn
Baugewerbe und Holzbearbeitung	95	5
Maschinenbau, Schiffbau und andere Metallverarbeitende Industrien	67	33
Textilindustrie	49	51
Bekleidungsindustrie	63	37
Eisenbahnen	98	2
Papierindustrie und Druckgewerbe	79	21
Töpferei, Glasindustrie, chemische Industrie	65	35
Lebensmittelgewerbe	83	17
Gemeinnötige Betriebe (Public Utility Services)	96	4
Bergbau und Steinbrüche (außer Kohlenbergbau)	62	38
Verschiedene Gewerbe (mit Ausschluß der Landwirtschaft, bei der Zeitlohn die Regel bildet)	81	19
Einzelne Gewerbezweige		
Steinkohlenbergbau	60	40
Hochofenbetrieb	90	10
Stahlwerke	72	28
Maschinenbau	73	27
Schiffsbau	67	33
Elektrische Industrie	70	30
Baumwollindustrie	34	66
Wollindustrie	62	38
Chemische Industrie	84	16
Schuhfabrikation	77	23

usw.

Aber man hat Mittel und Wege gefunden, nun auch beim Zeitlohn durch die Gestaltung der Lohnsysteme den Arbeiter zur Verausgabung einer größeren Energiemenge zu veranlassen. Zunächst bieten sich auch beim Zeitlohn die zuletzt beim Akkordlohn erwähnten Möglichkeiten, den Arbeiter zur Mehrarbeit anzureizen: Prämiensystem und Pensumsystem können auch mit Zeitlöhnung verbunden sein. Wichtiger scheint mir aber zu sein, daß man in zahlreichen Gewerben mit großem Erfolg ein stillschweigendes Pensumsystem (wie man es nennen könnte) zur Anwendung bringt. Dieses besteht darin, daß man eine ziemlich hoch bemessene Arbeitsleistung (und dieser entsprechende Menge Produkte) als Tagesleistung festsetzt, die der Arbeiter erreichen muß, nötigenfalls er nun nicht wie beim erklärten Pensumsystem eine niedrigere Entlohnung erhält, wohl aber — entlassen wird.

Beispiele für *Zeitlohn mit stillschweigendem Pensumsystem*:

In der Buchdruckerei werden die Setzer im Zeitlohn beschäftigt, jedermann ist aber bei Strafe der Entlassung genötigt, ein bestimmtes Quantum täglich fertig zu bringen (Ausnahmefall?). In den Werkstätten Ost-Londons, in denen Röcke angefertigt werden, ist „die Stückarbeit selten", aber die Meister bestehen auf der Leistung eines bestimmten Arbeitsquantums, und der Arbeitstag wird, wenn nötig, auf Kosten des Arbeiters verlängert. Im Schiffbau gewähren die Unternehmer den Arbeitern einen außergewöhnlich hohen Zeitlohn unter der ausdrücklichen Bedingung, daß sie mit einer Geschwindigkeit arbeiten, welche den Normalsatz weit übersteigt.

Diese und andere Beispiele bei Bernhard-Schloß, a. a. O., Seite 6ff.

c) Hilfe der Maschinerie

Man hätte wohl trotz aller entgegenstehenden Schwierigkeiten den Akkordlohn doch in weiterem Umfange, als es tatsächlich geschehen ist, zur Anwendung gebracht, wenn mit der fortschreitenden Ausdehnung des Instrumentalsystems sich nicht die Möglichkeit ergeben hätte, die Energieausgabe des Arbeiters nach Wunsch zu steigern ohne jede Unterstützung durch das Lohnsystem, indem man den Arbeiter einfach zu einem Anhängsel des Instrumentalsystems machte und ihm durch Beschleunigung des automatischen Produktionsvorganges eine bestimmte Arbeitsintensität abnötigte. Ist der Arbeiter darauf angewiesen, einen Automaten zu bedienen, so bestimmt dieser, und nicht der Arbeiter, das Schrittmaß der Arbeit.

Wiederum ist es Marx, der mit zahlreichen Belegen nachgewiesen hat, wie sich das Unternehmertum, zumal seit der Beschränkung der Länge des Arbeitstages, dieses Auskunftsmittels: die Energieausgabe des Arbeiters durch Beschleunigung des Produktionsprozesses, insonderheit durch Beschleunigung der Maschinen, zu steigern, in

wachsendem Umfange bedient hat. Siehe das reiche Material in „Kapital" 1^4, 377 ff. Es ist überflüssig, für diesen Zusammenhang noch weitere Belege beizubringen; er liegt offen zutage. Das Transportband Fords ist nur die letzte Staffel auf diesem Wege: „die Geschwindigkeit des Transportbandes reguliert den ganzen Fabrikationsgang. Die Leistungsfähigkeit jedes Mannes wird durch die Transportiereinrichtungen zu einem Maximum" (Rieppel, Fordbetriebe [1925], 19). Wozu dienen da noch stimulierende Löhnungsmethoden? Alle Arbeiter arbeiten im Zeitlohn.

So wie die Schnelligkeit der Maschinerie den Arbeiter zur Steigerung seiner Energieausgabe zwingt, so ebenso die Vermehrung seiner Arbeitsaufgaben, wie die Übernahme von mehr Maschinen zur Bedienung. Von dieser Neigung haben wir in anderem Zusammenhang bereits Kenntnis genommen: siehe Seite 239.

III. Die Verdichtung der Betriebe und die kapitalistischen Interessen

Was den kapitalistischen Unternehmer so sehr auf die Verdichtung der Betriebe nach allen Seiten hin bedacht sein läßt, ist vornehmlich folgendes:

1. Die Verdichtung schafft eine Möglichkeit für die Anlage (und Verwertung) von Kapital überhaupt.

Was keiner weiteren Begründung bedarf.

2. Die Verdichtung — wenigstens in verschiedenen ihrer Erscheinungsformen, namentlich in der Gestalt der Zeitökonomie — ermöglicht eine Ersparung an Kosten des einzelnen Stückes. Jede der Verdichtungsformen verhilft insofern zu einer Verbilligung, als sie die Generalkosten herabmindert. Da diese in zahlreichen Posten sich gleichbleiben, ob viel oder wenig Güter auf einem gegebenen Raume, viel oder wenig Güter aus einer gegebenen Menge Stoff oder Kraft, viel oder wenig Güter in einer gegebenen Zeit hergestellt werden, so bedeutet jeder mehr erzeugte Gegenstand einen Abschlag auf die Kosten. Dazu kommt, daß manche Maßnahme der Verdichtung, wie namentlich die raffinierten Lohnmethoden, häufig einen Extraprofit ergeben.

So stellt Taylor — um eines der vielen Beispiele anzuführen — folgende Rechnung auf:

Produktionskosten für die Drehbank und den Tag:

Gewöhnliches Akkordsystem:

Arbeitslohn	Mk. 10.—
Maschinenkosten	„ 14.—

Gesamtkosten	Mk.	24.—
Lohn und Maschinenkosten pro Stück (5 Stück am Tag)	„	4.80
Differentialsystem:		
Arbeitslohn	Mk.	14.50
Maschinenkosten	„	14.—
Gesamtkosten	Mk.	28.50
Lohn und Maschinenkosten pro Stück (10 Stück am Tag)	„	2.85

Taylor-Wallichs, a. a. O., Seite 32.

Der Hauptvorteil aber, den die Verdichtung in der Form der Zeitökonomie gewährt, ist zweifellos

3. die Abkürzung der Kapitalumschlagszeit.

Dieses Problem,

das Problem des Kapitalumschlages,

dem wir an verschiedenen Stellen dieses Werkes, als einem (wenn nicht: dem) Zentralproblem der kapitalistischen Wirtschaft, schon unsere Würdigung haben zuteil werden lassen, ist von so überragender Bedeutung, daß wir es zum Schlusse, wo es uns wie zufällig (und doch nicht zufällig) in den Weg läuft, noch einmal in seiner vollen Tragweite zu ermessen trachten und es zu diesem Behufe in einen allgemeinen Zusammenhang stellen wollen, indem wir die Ergebnisse früherer Untersuchungen heranziehen, sie mit den aus dem vorliegenden Verdichtungsproblem sich ergebenden Betrachtungen vereinigen und alle zu einem Gesamtbild zusammenfassen.

Den Ausgangspunkt für diese abschließende Erörterung nehmen wir am besten von einem Meinungsstreit, der vor einigen Jahrzehnten zwischen zwei bekannten deutschen Gelehrten entbrannt war, die sich zu dem Probleme des Kapitalumschlages in einem scheinbar entgegengesetzten Sinne geäußert hatten. Während der eine behauptete [1]), daß unser Wirtschaftsleben von der Tendenz beherrscht werde, die wirtschaftlichen Prozesse abzukürzen, verfocht der andere die Meinung [2]), daß gerade in einer zunehmenden Verlängerung des Produktionsweges die Eigentümlichkeit der kapitalistischen Produktionsweise beruhe.

Es kann nun keinem Zweifel unterliegen, daß beide recht haben. Sie sehen nur dieselbe Sache von zwei verschiedenen Seiten an, also

---

[1]) Lexis in Schmollers Jahrbuch XIX, 332 ff.

[2]) E. von Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitals (1889), und ausführlicher und polemisch gegen Lexis in der Schrift: Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie (1900), 8 ff.

daß sie jedem von ihnen in völlig anderer Gestalt erscheint. Im Grunde handelt es sich um eine jener „Antinomien", die aus der Entfaltung der kapitalistischen Triebkräfte sich ergeben.

Was zunächst wohl nicht bestritten werden kann, ist dieses, daß der Wunsch nach Abkürzung der Produktionsprozesse aus dem Gewinnstreben jedes kapitalistischen Unternehmers mit Notwendigkeit erzeugt wird. Und nicht nur der Produktionsprozesse im einzelnen, sondern des gesamten wirtschaftlichen Prozesses schlechthin. Ja, es dürfte die Behauptung kaum auf Widerspruch stoßen, daß in dieser (subjektiven) Tendenz zur Abkürzung der Produktions- und Zirkulationszeit der Waren — sobald wir deren Lebenslauf von dem Zeitpunkt an in Betracht ziehen, da sie in die Verfügungsgewalt eines Wirtschaftssubjektes eintreten — mit anderen Worten, in dem Bestreben jedes Händlers, seine Waren möglichst rasch zu verkaufen, jedes Produzenten, seine Güter in einer möglichst kurzen Frist herzustellen, das heißt aber nichts anderes als sein Kapital möglichst rasch umzuschlagen, das moderne Wirtschaftsleben den Ausdruck seiner Eigenart findet.

Bei gegebenem Gesamtkapital und gegebenen Produktionsbedingungen entscheidet die Häufigkeit des Kapitalumschlags über die Höhe der Produktionskosten und des Profits: je häufiger der Kapitalumschlag, desto niedriger können jene bei gleichen Profitraten gestellt werden, desto leichter ist eine Unterbietung im Konkurrenzkampfe also möglich, während umgekehrt bei gegebenen Produktionskosten die Höhe der Profitrate bestimmt wird durch die Häufigkeit des Kapitalumschlags.

Nun bedeutet aber Beschleunigung des Kapitalumschlags sowohl Abkürzung der Zeitdauer, während welcher sich das Produkt in der Produktionssphäre befindet — der Produktionszeit — als derjenigen Zeitdauer, während deren es sich in der Zirkulationssphäre aufhält — der Umlaufszeit. Für das Handelskapital kommt es ersichtlich nur auf deren Abkürzung, für das Produktionskapital auf die Abkürzung beider Zeiträume an. Für das umlaufende Kapital ist es ohne weiteres klar, daß die Abkürzung der Produktions- und Umlaufszeit bzw. nur dieser, die das einzelne Produkt zu durchlaufen hat, den Rückstrom des Kapitals beschleunigt. Es gilt der Satz aber ebenso auch für das fixe Kapital. Der Rückstrom dieses Kapitalteiles an seinen Ausgangspunkt wird dadurch eigenartig gestaltet, daß der Wert der Produktionsmittel, in denen er investiert ist, nur in längeren Perioden stückweise in den Produktenwert übergeht und somit ebenfalls auch nur stückweise in längeren Perioden sich für den kapitalistischen

Unternehmer reproduziert. Dessen Interesse ist es nun selbstverständlich, daß auch das fixe Kapital — seinen Umfang einmal als gegeben angenommen — möglichst rasch umschlage, das heißt: sein Wert möglichst bald in der Geldform zu dem kapitalistischen Unternehmer zurückkehre: die Amortisations- oder Abschreibeperioden tunlichst abgekürzt werden. Dieses Ziel ist nun aber offenbar — bei sonst gleichen Bedingungen — umso eher zu erreichen, je größer die Menge der mit einem gegebenen Betrage fixen Kapitals in einer bestimmten Periode hergestellten Güter ist. Diese aber hängt abermals — die (meist unveränderlichen) übrigen Produktionsbedingungen als gegeben angenommen — von der Länge der Umschlagszeiten des umlaufenden Kapitals oder, was dasselbe ist, von der Kürze der Produktions- und Umlaufszeit des einzelnen Produktes ab.

Also auch hier mündet das Interesse des kapitalistischen Unternehmers in das Interesse einer Abkürzung der Produktions- und Umlaufszeiten der Güter ein. Um nun eine solche herbeizuführen, erspäht er als wirksamstes Mittel die entsprechende Ausgestaltung der Produktions- und Transporttechnik.

Das dritte Kapitel dieses Bandes hat einen Überblick der technischen Entwicklung in objektiver Betrachtung zu geben und zu zeigen versucht, daß die Entwicklung der modernen Technik in unmittelbarer Beziehung auf die Interessen des Kapitals allein richtig zu verstehen sind.

Zu den Leistungen, die die Technik in hochkapitalistischer Zeit aufzuweisen hat, gehören nun aber gewiß in erster Linie diejenigen der Tempobeschleunigung. Denn mag es sich um die Vervollkommnung der Maschinerie, um die Einstellung neuer Naturkräfte, um den Verzicht auf den Organisierungsprozeß der Natur handeln: überall ist die Wirkung eine Beschleunigung des Produktions- oder Transporttempos gewesen. Für diese Eigenart der Entwicklung liegen aber, wie wir sehen, die Motive in den kapitalistischen Interessen deutlich zutage. Wobei noch dieser Umstand Berücksichtigung verdient, daß jede Errungenschaft der Technik, auf welchem Gebiete es auch sei, die eine solche Tempobeschleunigung herbeiführt, gleichsam aus sich heraus das Bedürfnis gleicher technischer Vollkommenheit in allen anderen Sphären des Wirtschaftslebens erzeugt.

Aber die vervollkommnete Technik läßt sich für die wirtschaftlichen Bedürfnisse erst verwerten, wenn die ihr angemessenen Organisationen für Gütererzeugung und Verkehr geschaffen sind. So bemerken wir denn, wie deren Ausbildung parallel der technischen Entwicklung,

also gleichfalls auf Tempobeschleunigung gerichtet, sich in der modernen Zeit vollzogen hat: die Allgegenwärtigkeit der Post, von der wir an anderer Stelle Genaueres erfahren haben, ebenso wie die vermehrte Zahl ihrer Dienstverrichtungen, die stundenweis abgelassenen Eisenbahnzüge, der Minutenverkehr der Straßenbahnen, die regelmäßigen Dampferverbindungen, die sechsmal täglich erscheinende Zeitung sind Beispiele entsprechender Verkehrsorganisationen.

Die Umgestaltung der Großhandelsformen, wie wir sie in unserer Zeit beobachtet haben, läßt sich aus gleichen Tendenzen erklären: Übergang vom Hand- zum Fernkauf, Ausbildung des Blankoverkaufes, Ersatz des individuellen durch das generelle Lieferungsgeschäft, Entwicklung des Terminhandels: alle diese Neuerungen, durch die Kauf- und Verkauftermin angenähert werden sollen, kurz: alle jene Vorgänge, die ich Rationalisierung des Marktes genannt habe, laufen in ihrer Wirkung auf denselben Effekt hinaus, wie die Vervollkommnung der Börsenorganisation: eine Beschleunigung des Handels, also eine Abkürzung der Umlaufszeit der Waren, somit aber auch der Umschlagszeit des Handelskapitals.

Alles aber, was die Eigenart der modernen Detailhandelsformen kennzeichnet, dient abermals demselben Zweck: das Warenhaus ist geradezu auf die Abkürzung der Umschlagsperiode eingestellt, die denn auch in hohem Maße erfolgt ist. Neuyorker Warenhäuser sollen ihr Gesamt(?)-Kapital siebenmal im Jahre umschlagen (Lincoln).

Hierher dürfen wir aber wohl auch viele neue Formen des Kreditverkehrs rechnen. In dem Maße, wie der Kredit sich zu einem wohlgefügten Systeme ausbildet, entwickelt er Formen, die sehr wohl ebenfalls eine Tempobeschleunigung des Waren- (bzw. Geld-) Umlaufs zur Folge haben. Ich denke in erster Reihe an die großartige Entwicklung, die das Diskonto- und Lombardgeschäft in unserer Zeit erfahren haben.

In der Produktionssphäre aber gilt es, eine solche Betriebsorganisation zu schaffen, daß die rascheste Verarbeitung der Rohstoffe gewährleistet wird. Und hier eben ist es, wo die Verdichtung der Betriebe, die wir in diesem Kapitel kennengelernt haben, ihre segensreichen Wirkungen ausübt.

Wie Verkehrs- und Produktionstechnik, Handels- und Betriebsorganisationen ineinander greifen und zur Abkürzung des Kapitalumschlags beitragen, dafür bietet ein Schulbeispiel die Baumwoll-

spinnerei dar. An ihr hat bekanntlich Karl Marx im zweiten Bande des Kapitals seine geniale Theorie der Kapitalzirkulation vornehmlich veranschaulicht. Und es ist nun reizvoll, zu beobachten, wie sich seit der Abfassung jenes zweiten Bandes, also seit etwa zwei Menschenaltern, die Bedingungen des Kapitalumschlags von Grund aus geändert haben. Marx rechnet noch mit sechs- bis achtwöchentlichen Baumwolltransporten, ebensolangen Remittierungszeiten, mit eigengehandelten Rohstoffen, großen Lagern, wochenlangen Produktionszeiten usw. und gelangt auf diese Weise zu außerordentlich langen Umschlagsperioden, die heute völlig veraltet sind. Heute ist das Prinzip dieses: der englische Spinner kauft den Rohstoff in kleineren Quantitäten von 8 zu 8 Tagen in Liverpool gegen bar oder kurzes Ziel. Also so gut wie gar keine Baumwolle wird auf Lager gehalten. Die gekaufte Baumwolle verweilt in der Fabrik nur wenige Tage dank der erheblich beschleunigten Gangart der Maschinerie und dem besseren Ineinandergreifen der einzelnen Produktionsprozesse. Zwei- bis dreimal wöchentlich verkauft er das Garn an der Börse von Manchester, deren Organisation selbst ihm erst die Möglichkeit seiner kurzfristigen Produktion verschafft.

Wenn nun auch die Länge des Lebenslaufes einer Ware in ihrem naturalen Zustande keineswegs notwendig sich deckt mit der Länge der Umschlagsperioden der Einzelkapitalien, so darf doch als Regel gelten, daß auch die Abkürzung der (objektiven) Zirkulationszeit sowie der Produktionszeit der Ware aus dem Streben nach Beschleunigung des Kapitalumschlags sich ergibt, somit also eine Tempobeschleunigung des wirtschaftlichen Prozesses auch in naturaler Betrachtungsweise (d. h. ohne Rücksichtnahme auf die dabei entstehenden Rechtsverhältnisse) die Folge ist.

Kann diese Tatsache jemand leugnen? Kaum. Selbst wohl nicht Böhm-Bawerk. Und doch blieb dieser sein Leben lang bei seiner Behauptung stehen: es werde das Wirtschaftsleben (insonderheit das der Gegenwart) von der Tendenz zur Verlängerung des Produktionsweges beherrscht. Und hat er nun damit etwa nicht auch recht? Ist es nicht der längere Weg, den die maschinelle Herstellung von Leinengarn zurücklegt, als der, auf dem die spinnende Bäuerin zum Ziel gelangt: beidemal angenommen, daß die Produktion der Ware selbst samt derjenigen ihrer Produktionsmittel gerade jetzt im Augenblicke anfange? Gilt nicht dasselbe für jede Produktion auf hoher technischer Grundlage unter Anwendung großer Maschinensysteme in mächtigen Fabrikgebäuden, wo ein gewaltiger Apparat von Produktionsmitteln

in Bewegung gesetzt wird, im Vergleich zu der technisch weniger vollendeten Herstellungsweise? Selbst wenn man zögern möchte, eine Allgemeinheit dieser von uns des öfteren beobachteten Tendenz anzuerkennen: soviel ist doch sicher, daß in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle sich ihre Wirksamkeit nachweisen läßt. Wir können als Regel annehmen, daß die vollkommenere Verfahrungsweise einer mächtigen Zusammenfassung produktiver Kräfte, genauer: einer stärkeren Verwendung von Produktionsmitteln bedarf als die weniger vollkommene. Da diese aber — die Produktion als Ganzes genommen — vor Beginn des eigentlichen Produktionsprozesses immer erst herzustellen sind, so dauert es natürlich allemal länger, ehe die erste Menge Produkt mittelst des vollkommeneren Verfahrens gewonnen wird.

Im praktischen Wirtschaftsleben tritt nun freilich dieser Sachverhalt niemals unmittelbar als solcher in die Erscheinung: braucht ja doch kaum eine längere Spanne Zeit zu vergehen, bis der Fabrikant seine Schuhfabrik, als bis der Schuster seine Werkstatt eingerichtet hat. Beide kaufen alles, was sie zur Produktion bedürfen, fertig auf dem Markte. Und wenn sie nun ihre Tätigkeit beide an demselben Tage beginnen, so haben am Abend dieses Tages in der großen Fabrik tausend Arbeiter tausend Paar Schuhe fertig gestellt, während auf dem Arbeitstisch des Schusters ein Paar in halbfertigem Zustande liegt.

Gleichwohl macht sich auch in der Praxis jene Verlängerungstendenz (wie wir der Einfachheit halber fürderhin sagen wollen), wenn auch auf Umwegen, bemerkbar. Und zwar darin, daß sie auf eine Verlängerung der Umschlagsperioden des Kapitals hinwirkt. Jeder Ersatz der Handarbeit durch Maschinenarbeit bedeutet eine Vermehrung des fixen Kapitals im Verhältnis zum Gesamtkapital, verlangsamt also den Rückstrom des Kapitals zu seinem Besitzer. Werden aber größere Betriebsstätten, stärkere Maschinen, tragfähigere Schiffe gebaut, so bedeutet auch dieses wiederum eine Verlängerung der Umschlagperioden des Kapitals, weil die neuen Produktionsmittel so viel mächtiger in ihren Ausmaßen sind, daß sie auch eine längere Amortisationsperiode erheischen.

Und nun wird es auch ersichtlich, weshalb ich den Streit Lexis-Böhm unter dem Gesichtspunkt der „Antinomie" zu betrachten den Leser aufforderte. Die Beschleunigung des wirtschaftlichen Prozesses leiteten wir aus dem Bedürfnis des Kapitals nach Abkürzung seiner Umschlagsperioden ab. Die Wegverlängerungstendenz dagegen lösten wir auf in eine Tendenz gerade zur Verlängerung der Umschlagsperioden.

Beide Tendenzen also wirken einander entgegen. Aber was das Entscheidende ist: ihr Gegeneinanderwirken ist ein notwendiges, ein „gesetzliches" deshalb, weil die eine die andere aus sich erzeugt. In dem Sinnen auf Beschleunigung des Umschlags seines Kapitals wird, wie wir feststellen konnten, der Unternehmer darauf geführt, den technischen Prozeß der Gütererzeugung und des Gütertransportes vor allem abzukürzen. Nun ergibt sich aber, daß diese Abkürzung den Ersatz des umlaufenden durch fixes Kapital (Übergang zur Maschinenarbeit und dergleichen), den Ersatz von Produktionsmitteln mit kurzen Reproduktionsperioden durch solche mit langen Reproduktionsperioden meist erforderlich macht. Denn nur die solcherart verstärkten Produktionsmittel vermögen die Verfahrungsweisen zu tragen, aus deren Anwendung die Beschleunigung des technischen Prozesses folgen soll. Das Streben des Unternehmers nach Abkürzung erzeugt also zunächst die Tendenz zur Verlängerung der Umschlagsperioden seines Kapitals. Ist aber einmal die Betriebsanlage auf der verbreiterten Basis ins Leben gerufen, so wird nun alles Bemühen des Unternehmers auf höchstmögliche Schnelligkeit des Prozesses gerichtet sein, um das in der Anlage investierte Kapital möglichst rasch zu reproduzieren, bzw. zu amortisieren. So erzeugt die Verlängerungstendenz wiederum die Abkürzungstendenz. Und es gewinnt fast den Anschein, als ob diese unausgesetzte, erzwungene Entwicklung dieser beiden Gegentendenzen, die sich insbesondere auch als ein Gegeneinanderwirken der in diesem Kapitel besprochenen beiden Verdichtungsformen: der Raumökonomie und der Zeitökonomie darstellen, die Bewegungsformel sei, in der sich das moderne kapitalistische Wirtschaftsleben abspielen müsse. Jedenfalls ist ihre Wirksamkeit für die Ausbildung des Gesamtcharakters unserer Wirtschaftsepoche von entscheidender Bedeutung.

Denn machen wir uns klar, daß in der Wirksamkeit jener beiden Tendenzen die Entfaltung zweier Erscheinungen eingeschlossen ist, die wir getrost als die Zentralphänomene der hochkapitalistischen Wirtschaft bezeichnen können. Ich meine das zunehmende Überwiegen der sachlichen über die persönlichen Produktionsfaktoren im wirtschaftlichen Prozeß; die sich immer mehr ausdehnende Herrschaft der vorgetanen über die lebendige Arbeit, der Vergangenheit über die Gegenwart, sei es in Gestalt von Instrumenten, sei es in Gestalt von Organisationen oder Vor-Schriften, die Vergeistung und Versachlichung also einerseits;

die fortschreitende Beschleunigung des wirtschaftlichen Prozesses, das heißt die Hereinzerrung und Verausgabung von immer mehr seelischer und körperlicher Energie innerhalb eines gegebenen Zeitraumes

andererseits:

jene beiden Erscheinungen, die in ihrer Vereinigung und durch ihre Vereinigung denjenigen Tatbestand bilden, um dessen Aufdeckung wir uns in diesem letzten, langen Abschnitte so sehr gemüht haben: die Rationalität der hochkapitalistischen Wirtschaft.

Schluſs

Die Gesamtwirtschaft

Übersicht

In diesem Schlußabschnitt will ich einen Überblick geben über alle Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsformen, die am Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus Anteil genommen haben. Dabei werde ich vielfach an uns bereits Bekanntes zu erinnern haben. Hier und da werde ich Zusätze machen müssen. Und schließlich werden wir einen Blick in die Zukunft werfen.

Die Gliederung des Stoffes, die sich bei der Ausführung dieser Absicht ergibt, ist folgende: wir besprechen nacheinander

1. den Kapitalismus in kurzem Rückblick . . . . . 55. Kapitel
2. die nicht kapitalistischen Wirtschaftssysteme
   a) die vorkapitalistischen Wirtschaftssysteme: die Eigenwirtschaft und namentlich das Handwerk. 56. „
   b) die außerkapitalistischen Wirtschaftssysteme, worunter ich diejenigen Wirtschaftsweisen, Wirtschaftsformen und Wirtschaftsverfassungen verstehen will, die neben dem Kapitalismus immer bestanden haben und noch bestehen, ohne eine innere Beziehung zu diesem zu haben oder mit ihm in Konkurrenz zu treten. Das sind
      α) die Bauernwirtschaft . . . . . 57. „
      β) die Genossenschaftswirtschaft . . . . . 58. „
      γ) die Gemeinwirtschaft . . . . . } 59. „
   c) die nachkapitalistischen Wirtschaftsformen: . } 59. „
      die gemischt-öffentlichen Betriebe . . . . . }
3. die Wirtschaft der Zukunft . . . . . 60. „

Fünfundfünfzigstes Kapitel

Der Kapitalismus

Nun sind wir am Ende einer langen Wanderung durch einen Zeitraum von mehr als tausend Jahren europäisch-amerikanischer Wirtschaftsgeschichte angelangt, an dessen Anfang Karl der Große, an dessen Ausgang Stinnes oder Pierpont Morgan stehen. In diesem Zeitraum hat aus seinen ersten Keimen bis zur Reife sich jenes seltsame Gebilde entwickelt, das wir den Kapitalismus zu nennen uns gewöhnt haben, und das in seiner Entfaltung zu verfolgen wir uns zur besonderen Aufgabe gemacht hatten. Ihn als eine der markigen Ausdrucksformen des europäischen Geistes zu verstehen, hatten wir uns vorgenommen.

Und ich hoffe, daß es mir gelungen ist, im einzelnen nachzuweisen, wie das Urbild, das uns am Eingang meiner Darstellung vor Augen stand, im Laufe dieser langen Jahrhunderte sich verwirklicht hat: erst langsam schrittweise, dann sprunghaft in immer rascherem Schrittmaße.

Dieses gewaltige Anschwellen und Erstarken der kapitalistischen Macht während der letzten 150 und noch genauer während der letzten 50 Jahre zu verfolgen, bezweckt dieser dritte Band meines Werkes. Ihm oblag vor allem, das ganz einzige Zusammentreffen der Umstände zu schildern, die zu der unerhört großartigen, so extensiven wie intensiven Entfaltung des kapitalistischen Wirtschaftssystems beigetragen haben. Neue Triebkräfte, neue Staatsbildungen, neues technisches Wissen und Können lernten wir als die Grundlagen kennen, auf denen sich eine nie dagewesene, gleichsam plötzlich aus dem Boden gewachsene Masse von Menschen und Sachdingen zu riesenhaften Gebilden zusammentürmte.

Diese Gebilde in ihrer Eigenart zu verstehen, hat mir besonders am Herzen gelegen. Der Versuch wurde unternommen, den gewaltigen Kosmos zu schildern, den die kapitalistische Wirtschaft darstellt. Denn daß diese ein wundersames Gefüge bildet, dessen einzelne Teile kunstvoll ineinander greifen, kann für niemand, der sich seinem Studium hingegeben hat, zweifelhaft sein. Ein Gefüge, das um so bewundernswerter ist, als es, ohne jeden bewußten Gestaltungs- und

Leitungswillen, ausschließlich durch eigenmächtig ihr eigenes Interesse verfolgende Einzelwirtschaften zustande gekommen ist. Was wollen die gelegentlichen Störungen (zu denen man natürlich Störungen, wie die durch den Weltkrieg verursachten, nicht rechnen darf) besagen angesichts der überwältigenden Tatsache, daß in der kapitalistischen Wirtschaft aus dem Nichts ein System herausgebildet ist, das es ermöglicht hat, eine um Hunderte von Millionen anwachsende Bevölkerung zu ernähren, zu bekleiden, zu behausen und mit allerhand Schmuck und Tand zu behängen und allabendlich zu amüsieren? Man mag eine „prästabilierte Harmonie" annehmen oder eine innere Gesetzmäßigkeit oder ein Wunder: immer werden wir genötigt sein, dieses Riesengebilde, das größte zivilisatorische Werk, das Menschengeist geschaffen hat, zu bewundern. Auch dann, wenn man es etwa haßt und für Teufelswesen hält. Dann würde man eben einsehen müssen, daß auch der Teufel großartige Werke in dieser Welt zu schaffen vermag.

Die vulgär-marxistische Lehre hält an der Meinung fest, daß die kapitalistische Wirtschaft „anarchisch" sei. Nichts falscher als dies. Und einsichtige Marxisten haben denn auch längst zugegeben, daß diese Ansicht grundverkehrt ist. Werke wie die von K. Renner, R. Hilferding, E. Lederer u. a. haben sich selbst zur Aufgabe gestellt, das kunstvolle Gefüge des Kapitalismus, wenigstens in einzelnen Teilen, zu schildern. Welcher Wandel hier in den Anschauungen eingetreten ist, mögen folgende Worte Lederers kundtun. „Meine Meinung, schreibt er, geht dahin, daß die kapitalistische Wirtschaft — und das trifft für die Zeit vor dem Kriege viel stärker zu als für die Zeit nach dem Kriege — tatsächlich einen Wirtschaftsplan realisiert hat. Auch der 2. Band des ‚Kapitals' von Karl Marx kommt zu dem Resultat, daß jeweils eine bestimmte Relation bestehen müsse zwischen konstantem und variablem Kapital, und daß auch die einzelnen Produktionszweige in einer bestimmten Relation zu einander stehen müssen. Das alles ist kein Geheimnis für den, der die kapitalistische Wirtschaft in ihrem Marktbild betrachtet und sie nicht ansieht als eine ungeregelte, wilde Konkurrenz, sondern welcher unter der scheinbar aller Regel spottenden Fülle von Einzeltatsachen die innere Gesetzmäßigkeit dieser Wirtschaft anerkennt. . . Wir sehen, daß diese Gesetzmäßigkeit, der regelmäßige Ablauf, die Reproduktion des Wirtschaftsprozesses als konstanter und in sich stabiler Prozeß klar zutage liegt. . . Infolgedessen können wir von einer Anarchie der kapitalistischen Produktion keineswegs sprechen, um so mehr [weniger?] als die

kapitalistischen Großorganisationen zu einer Art selbsttätiger Regelung, zu einem innerkapitalistischen Beharrungszustand geführt haben" (Schr. d. VfSP. 159, 115).

Wir haben dann auch Einblick gewonnen in die Mittel, durch die es dem Kapitalismus gelingt, dieses kunstvolle System einer weitausgreifenden Gesellschaftswirtschaft zu schaffen: es ist die Rationalisierung aller Elemente des wirtschaftlichen Prozesses, die formell nichts anderes als deren Anpassung an die Bedürfnisse des Kapitalismus bedeutet, materiell aber in einer allgemeinen Vergeistung seelischer Inhalte besteht. Diese Vergeistung (oder Versachlichung) bezieht sich auf die Wirtschaftsform, in der und durch die alle wirtschaftlichen Vorgänge sich abwickeln: die kapitalistische Unternehmung, sowie auf alle Werkbetriebe und auf die Formen, in denen sich der Güterumsatz abspielt (Handel und Kredit).

Wir haben schließlich von der fortschreitenden „Konsolidierung" des Kapitalismus, von „der Stabilisierung der Geschäfte", aber auch von der beginnenden Verlangsamung des Schrittmaßes seiner Entwicklung gebührend Kenntnis genommen.

Das alles ergibt sich ohne weiteres aus einem aufmerksamen Studium dieses Werkes, und um es festzustellen, hätte es keines besonderen „Rückblicks" bedurft.

Was dagegen noch nachzuholen ist, ist der Versuch, uns von der Ausdehnung des Kapitalismus, das heißt also von dem Geltungsbereich des kapitalistischen Wirtschaftssystems, eine ziffernmäßig begründete Anschauung zu machen. Das einzige Mittel, diesen Versuch auszuführen, geben uns die Berufs- und Gewerbezählungen an die Hand: wir müssen die Zahl der in kapitalistischen Unternehmungen beschäftigten Personen zu ermitteln trachten und ihren Anteil an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen bestimmen. Nun wissen wir aber von früher her, wie schwer es ist, eine Feststellung der Zahl der „kapitalistischen Unternehmungen" vorzunehmen, da die amtlichen Statistiken im günstigsten Falle nur die Zahl der verschiedenen Betriebsgrößen angeben.

Falsch wäre es, aus der Zahl der Lohnempfänger auf den Umfang des Kapitalismus zu schließen, da ja in diesen die Hilfspersonen in den Bauernwirtschaften, im gewerblichen Handwerk, im handwerksmäßigen Handel und Transport eingeschlossen sind. Bestimmt man also als „Proletariat" „alle, die von Gehalt oder Lohn leben", wie es Woytinski tut (a. a. O. 2, 2), so gibt die Größe des „Proletariats"

nicht die Ausdehnung des Kapitalismus an. Noch viel weniger tut es das, wenn man darunter alle Habenichtse, das heißt alle Besitzlosen versteht, also auch die Kleinbauern, einen Teil der selbständigen Handwerker usw. So habe ich in meiner „Deutschen Volkswirtschaft" den Kreis „proletarischer" und „proletaroider" Existenzen abgegrenzt; ähnlich bestimmt den Umfang des „Proletariats" und „Halbproletariats" der Bearbeiter des (kommunistischen) Jahrbuchs für Wirtschaft, Politik und Arbeiterbewegung (Jahrgang 1922/23, S. 226).

Das mag für bestimmte Zwecke das richtige Verfahren sein, und eine rein terminologische Frage ist es, ob man die solcherweise abgegrenzten Bevölkerungsschichten „Proletariat" nennen will oder nicht. Für den Zweck, den wir hier verfolgen, ist aber dieses Verfahren, wie gesagt, ungeeignet: ich kann nicht den Umfang des Kapitalismus bestimmen mit Hilfe der Angehörigen des Handwerks, der Bauernwirtschaften, der öffentlichen Betriebe oder der Dienstboten.

Eine genauere Prüfung der Ziffern ergibt für Deutschland etwa folgendes: Von den in der Gewerbestatistik erfaßten Personen gehören, wie wir unten (Seite 963) noch genauer feststellen werden, die reichliche Hälfte dem Bereiche des Kapitalismus an, ich will rechnen: von 14,4 Millionen 8 Millionen. Wo aber sind außerhalb dieser Kreise noch kapitalistische Unternehmungen nachweisbar? Für das Jahr 1907 nicht in den von der Gewerbestatistik unberücksichtigt gelassenen großen Transportgewerben: Eisenbahn und Post, denn diese waren damals Staatsbetriebe. Also nur noch in den dem Kapitalismus verfallenen Teilen der Landwirtschaft. Das sind aber allerhöchstens die Betriebe mit mehr als 100 ha Fläche. In diesen waren am 12. Juni 1907 beschäftigt 1237329 Personen (von 15169549 in der Landwirtschaft überhaupt beschäftigten Personen). (Siehe Statistik des D. R. Band 212 2b, S. 61.) Rechnen wir diese zu den 8 Millionen von der Gewerbestatistik erfaßten Trägern des Kapitalismus hinzu, so erhalten wir 9¼ Millionen, das sind etwa 30 % der Erwerbstätigen.

Vergleichen wir diese Ziffern mit denen, die die oben genannten beiden Handbücher für den Umfang des „Proletariats" angeben, so erkennen wir, wie recht ich hatte, wenn ich sagte, die Statistik des „Proletariats" sei für die Bestimmung des Geltungsbereichs des Kapitalismus nicht zu verwenden: nach dem sozialistischen Handbuch machen nämlich die „Proletarier" 59 %, nach dem kommunistischen Jahrbuch die „Proletarier" und „Halbproletarier" in Deutschland gar 87 % der Erwerbstätigen aus, während ich selbst an der angezogenen

Stelle die Zahl der proletarischen und proletaroiden Existenzen schon für 1895 auf 67,5 % berechnet habe.

Ich verwende nun aber die Ziffern, die Woytinski mit großem Fleiß zusammengestellt hat, um einen Gesamtüberblick über den Bereich des Kapitalismus in Europa zu geben, indem ich annehme, daß das Verhältnis der kapitalistischen Bevölkerungselemente zu dem von Woytinski als „Proletariat" herausgerechneten Mengen in allen Ländern dasselbe ist wie in Deutschland, das heißt, daß von dem Woytinskischen „Proletariat" etwa die Hälfte in kapitalistischen Unternehmungen beschäftigt ist.

Woytinski rechnet für *Europa* außer Rußland etwa 85 Millionen „Proletarier" heraus, davon würden also dem Kapitalismus allerhöchstens 45 Millionen angehören. Das würden bei insgesamt 166 Millionen Erwerbstätiger 27 % sein. Wir können also in ganz groben Umrissen den Anteil des Kapitalismus an dem Wirtschaftsleben West- und Mitteleuropas auf ein Viertel bis ein Drittel veranschlagen.

In *Rußland*, wo es selbst den kommunistischen Statistikern des Sowjetstaates doch nicht gelungen ist, für 1920/21 mehr als 5 bis 6 Millionen „Proletarier" (von 43 Millionen Erwerbstätiger) herauszurechnen, betrug der Anteil des Kapitalismus an der Gesamtwirtschaft vor dem Kriege höchstens 10 %.

In den *Vereinigten Staaten von Amerika* scheint jedoch der Kapitalismus um einige Grade weiter ausgebreitet zu sein. Nach dem Zensus von 1910 ergibt sich folgendes Bild: (siehe die Ziffern im Stat. Abstr. U. S. 1923, pag. 45f.)

Erwerbstätige wurden 38 Millionen ermittelt. Davon zähle ich dem Kapitalismus zu (in Millionen):

Landwirtschaft	1,3	(= 10 %)
Bergbau	1	(= 100 %)
Gewerbe	7	(= 70 %)
Verkehr	2,6	(= 100 %)
Handel	1,2	(= 33⅓ %)
Alle übrigen Wirtschaftsgruppen	1,5	(= 20 %)
	14,6	(= 38 %)

Danach wären also rund zwei Fünftel des amerikanischen Wirtschaftslebens dem Kapitalismus verfallen.

Freilich, so muß man ergänzend hinzufügen: das alles gilt, soweit die Herrschaft eines Wirtschaftssystems in den in seinem Bannkreis beschäftigten Personen zum Ausdruck kommt. Daß das gerade für das in Frage

stehende Wirtschaftssystem nur unvollständig geschieht, leuchtet ein, denn dieselbe Anzahl hüben und drüben beschäftigter Personen stellt eine sehr verschieden große Produktivkraft dar. Das Herrschaftsgebiet des Kapitalismus, wenn wir darunter seinen Anteil am gesellschaftlichen Gesamterzeugnis verstehen, ist zweifellos größer als es die Zahl der ihm verfallenen Personen erkennen läßt.

Immerhin sind die soeben gemachten Feststellungen doch außerordentlich lehrreich: sie erweisen jedenfalls, wie falsch die namentlich wiederum in den alt-marxistischen Kreisen verbreitete Ansicht ist, es habe sich während des verflossenen Jahrhunderts so etwas wie eine Alleinherrschaft des kapitalistischen Wirtschaftssystems entwickelt, neben dem andere Wirtschaftssysteme eine gänzlich belanglose Rolle spielen, und als bestehe eine Tendenz, die etwa noch vorhandenen Reste der nicht kapitalistischen Wirtschaftssysteme zum völligen Verschwinden zu bringen. Die eben mitgeteilten Ziffern bestätigen nur die schon an verschiedenen Stellen in diesem Werke gemachte Beobachtung, daß der Kapitalismus keineswegs das einzige Wirtschaftssystem ist, das während des verflossenen Zeitalters im Schwange war, und daß die nicht-kapitalistischen Wirtschaftssysteme keineswegs eine Größe darstellen, die man unbeachtet lassen kann. Es gilt die früheren Feststellungen zu einem Gesamtüberblick über das Herrschaftsgebiet der nicht-kapitalistischen Wirtschaftssysteme zusammenzufassen und damit das Bild des modernen Wirtschaftslebens zu vervollständigen.

Sechsundfünfzigstes Kapitel

Die vorkapitalistischen Wirtschaftssysteme (Das Handwerk)

Von den vorkapitalistischen Wirtschaftssystemen ragen in unsere Zeit hinein die Eigenwirtschaft und das Handwerk.

Die Eigenwirtschaft hat sich in allen Bereichen des Wirtschaftslebens bis heute erhalten. Unsere Hauswirtschaft ist zu einem beträchtlichen Teile Verzehr- und Erzeugungswirtschaft in Einem geblieben, wenn auch, wie wir das festzustellen Gelegenheit hatten, die wichtigsten Produktionsvornahmen, die einst ihr Rückgrat bildeten, herausgebrochen sind: siehe das 23. Kapitel. Auf dem Lande, zumal in der bäuerlichen Wirtschaft, ist der eigenwirtschaftliche Einschlag größer geblieben. Ich werde in der folgenden Darstellung, die das Bauerntum zum Gegenstande hat, noch darauf zu sprechen kommen. Allgemein ist über die Eigenwirtschaft zu bemerken, daß sie auf keine Weise zahlenmäßig faßbar ist. Wir müssen uns deshalb mit diesem kurzen Hinweis begnügen.

Anders steht es mit dem Handwerk. Es steht im vollen Lichte der Statistik, so daß wir seine Bedeutung auch ziffernmäßig zum Ausdruck bringen können. Was ist mit ihm geschehen im Zeitalter des Hochkapitalismus?

Wenn wir die Übersichten durchmustern, die ich von dem Bestande des Handwerks am Ende der frühkapitalistischen Epoche gegeben habe (siehe das 22.—24., das 37. und das 43. Kapitel des zweiten Bandes dieses Werkes), und sie mit den letzten Gewerbezählungen vergleichen, so finden wir doch sehr erhebliche Lücken in den Listen, in denen die heutigen Handwerke verzeichnet sind. Zwar kaum im Handelsgewerbe, in dem die handwerksmäßigen Betriebe nur unwesentlich eingeschränkt sind. Aber schon im Transportgewerbe stoßen wir auf solche Lücken. Hier sind die alten Überlandfuhrleute größtenteils verschwunden, aus Gründen, die wir nicht weit zu suchen haben: der übermächtige Großbetrieb mancher Transportinstitute wie der Eisenbahnen hat den Handwerksbetrieb in seiner alten Form konkurrenzunfähig gemacht. Freilich nicht, ohne ihn vielfach an

andern Stellen wieder aufleben zu lassen: der großstädtische Droschkenbetrieb ist bis heute größtenteils handwerksmäßig organisiert.

Nicht ganz so offen liegen die Zusammenhänge auf demjenigen Wirtschaftsgebiete, auf dem wir den Handwerker vornehmlich suchen: im Bereiche der gewerblichen Produktion, der Stoffverarbeitung. Die „Verdrängung" des Handwerks ist hier ein sehr verwickelter Vorgang, dem wir in seinen einzelnen Teilen an verschiedenen Stellen unsere Aufmerksamkeit schon zugewendet haben, den wir uns aber in seiner Gänze noch einmal ins Gedächtnis zurückrufen müssen, um ein abschließendes Urteil zu gewinnen.

Eine laienhafte Auffassung nimmt an, daß das Handwerk (worunter ich im Folgenden, wenn nichts besonderes bemerkt ist, immer das gewerbliche Handwerk verstehen will), das gute, solide, schöne, aber teure Güter herstellte, durch die „Fabrik" aus dem Felde geschlagen sei, die schlechte, unsolide, häßliche, aber billige (Massen-) Waren auf den Markt werfe. Das ist nun der Sachverhalt ganz und gar nicht. Die Stellung des Handwerks ist auf ganz andere Weise erschüttert worden. Die Umstände, die für das Handwerk verhängnisvoll geworden sind, sind vielmehr folgende:

(1.) die Bedarfsverschiebung, durch die wichtige Handwerkserzeugnisse außer Gebrauch gekommen sind: Spinnrocken! Pökelfässer! Wassertonnen und -Eimer!

(2.) die Surrogierung, wodurch fabrikmäßig leicht herstellbare Gegenstände die Handwerkserzeugnisse verdrängen: Kautschukkamm an Stelle des Hornkamms! Blechgefäße an Stelle von Kupferkesseln! Drahtstift an Stelle des Eisennagels!

Für beide Vorgänge siehe im übrigen den 1. Unterabschnitt des 3. Abschnitts des 3. Hauptabschnittes in diesem Bande.

Dann erst folgt als handwerksverdrängende Macht:

(3.) die Konkurrenz um den Absatz desselben Gegenstandes, den das Handwerk unter ungünstigeren Bedingungen herstellt als die kapitalistische Unternehmung. Aber auch hier ist es gar nicht in erster Linie der billigere Preis, der dem Handwerk gefährlich wird, als vielmehr:

a) die Qualität der Darbietung: modernes Schuh- oder Schneidergeschäft!

b) die Qualität des Dargebotenen: alle Gegenstände des Kunstgewerbes und alle diejenigen, die ein besonderes Maß von Genauigkeit in der Ausführung erheischen!

Bei der Lieferung der unter (a) und (b) genannten Güter wird das Handwerk ausgeschaltet, obwohl sie teurer sind. Die Gründe, weshalb das Handwerk in der Qualität nicht konkurrieren kann, sind im wesentlichen diejenigen, die den Großbetrieb dem Kleinbetrieb überlegen machen: siehe das 33. Kapitel. Dieselben Gründe bewirken dann auch

c) die Unterlegenheit des Handwerks im Preiskampf.

Welches ist nun aber der Bestand des Handwerks am Ende der hochkapitalistischen Epoche? Die Antwort auf diese Frage habe ich im 51. Kapitel schon gegeben, als ich den Umfang der Konzentrationsbewegung auf den verschiedenen Gebieten des Wirtschaftslebens zur Darstellung gebracht habe. Ich setze hier die wichtigsten Ziffern (unter Beschränkung auf Deutschland) noch einmal her und füge einzelnen von ihnen einige erläuternde Bemerkungen hinzu. Wir erinnern uns, daß die deutsche Gewerbezählung, der die Ziffern entnommen sind, Kleinbetriebe diejenigen Betriebe nennt, die 0—4 Hilfspersonen beschäftigen, Mittelbetriebe diejenigen mit 6—50, Großbetriebe diejenigen mit mehr als 50 Personen. Das Handwerk umfaßt ganz die Kleinbetriebe und einen Teil der Mittelbetriebe. Die Ziffern beziehen sich auf die Gewerbezählung von 1907 und finden sich sämtlich in der Übersicht 6 in Band 220/21 d. Stat. d. D. R.

Ich stelle das Handelsgewerbe voran, weil in ihm das Handwerk noch heute bei weitem überwiegt.

Es waren

	Zahl	Zahl der beschäftigten Personen
Kleinbetriebe	707 793	1 171 124
Mittelbetriebe	42 093	484 077
Großbetriebe	1 146	116 069
	Von 100 Betrieben waren	Von 100 Personen waren beschäftigt in den verschiedenen Größenklassen
Kleinbetriebe	94,2	66,1
Mittelbetriebe	5,6	27,3
Großbetriebe	0.2	6.6

Von den Transportgewerben sind Eisenbahn, Telegraphie (Telephonie), Seeschiffahrt, Straßenbahnbetrieb u. v. a., wie wir feststellen konnten, ganz und gar für das Handwerk verloren. Dagegen nimmt dieses in anderen Transportgewerben noch einen ziemlich

großen Raum ein, wie folgende, ebenfalls zum Teil bereits mitgeteilte Ziffern ausweisen:

Von 100 Betrieben waren

	Personenfuhrwerksbetrieb	Spedition, Güterbeförderung und Frachtfuhrwerksbetrieb	Binnenschiffahrtsbetrieb
Kleinbetriebe	93,7	89,1	94.5
Mittelbetriebe	6,1	10,2	4,9
Großbetriebe	0,2	0,7	0,6
Von 100 Personen beschäftigten			
Kleinbetriebe	62,4	42,7	55,1
Mittelbetriebe	28,2	37,3	16,8
Großbetriebe	9,4	20,0	28,1

Als ein Gewerbe mit stark vorwiegender handwerksmäßiger Organisation lernten wir die Gast- und Schankwirtschaft kennen. Hier waren die Zahlen folgende:

	Betriebe	Personen	Von 100 Betrieben	Von 100 Personen
Kleinbetriebe	311 263	587 910	94,4	73,2
Mittelbetriebe	18 059	194 354	5,5	24,2
Großbetriebe	255	21 339	0,1	2,6

Endlich teile ich noch die Ziffern für das gewerbliche Handwerk mit, die (derselben Quelle entnommen) die früher gemachten Angaben durch etwas andere Anordnung ergänzen können.

In der Gewerbeabteilung B (Industrie, einschließlich Bergbau und Baugewerbe) wurden gezählt:

	Betriebe	Personen	Von 100 Betrieben	Von 100 beschäftigten Personen
Kleinbetriebe	1 870 261	3 200 282	89,6	29,5
Mittelbetriebe	187 074	2 714 664	9,0	25,0
Großbetriebe	29 033	4 937 927	1,4	45,5

Angesichts der Größe dieser ganzen Gewerbeabteilung empfinden wir, gerade wie dort, wo wir die Konzentrationsbewegung verfolgten, auch hier das Bedürfnis nach genauerer Unterscheidung einzelner Gruppen und Arten von Gewerben. In welchen hat sich das Handwerk am stärksten erhalten, welche können wir somit als die eigentlichen Gebiete des Handwerks ansprechen?

Fälschlicherweise nimmt man an, das Handwerk halte sich dort, wo künstlerische Leistungen zu vollbringen sind. Ich habe die Irrtümlichkeit dieser Ansicht schon früher bekämpft. In der Tat ist das gesamte Kunstgewerbe heute, bis auf geringe Ausnahmen, dem Handwerk genommen. Unter denjenigen Gewerben, in denen mehr als die Hälfte aller Personen in Kleinbetrieben beschäftigt ist, findet sich, soviel ich sehe, nur ein einziges, das man als Kunstgewerbe ansprechen könnte: der Geigenbau, in dem 98,3% aller Betriebe Kleinbetriebe sind und von 1000 Personen 85,3% in Kleinbetrieben beschäftigt werden.

Nein: es sind ganz andere Tätigkeitsgebiete, auf denen das Handwerk siegreich der Konkurrenz des Kapitalismus widerstanden hat. Unter ihnen kommt dreien eine besondere Bedeutung zu; das sind:

(1.) das Gebiet der individualisierten Arbeit, bei der also die Anpassung an den einzelnen Fall erwünscht ist. Zu ihm gehören die sogenannten persönlichen Dienste;

(2.) das Gebiet der lokalisierten Arbeit, das heißt jener, die an einem bestimmten Orte ausgeführt werden muß, und bei der also ein Absatzgebiet von beschränkter Größe wie ein natürlicher Schutz für den Handwerker wirkt;

(3.) das Gebiet der Reparaturarbeit, die dem Kapitalismus keine rechte Freude bereitet.

Die Ziffern der Statistik bestätigen die Richtigkeit dieser Bestimmung, wie die folgende Übersicht erweist.

Gewerbe, in denen mehr als 50 vom Hundert aller beschäftigten Personen in Kleinbetrieben tätig waren (nach der Zusammenstellung in Band 220/21 der Stat. d. D. R. Seite 72 ff.). (Die Einordnung in die drei oben genannten Gruppen stammt von mir.) Ich setze die Vom-Tausend-Ziffer ein und berücksichtige nur die größeren Gewerbe.

1. Individualisierte Arbeit:

	Betriebe	Personen
Barbiere, Friseure usw.	989	955
Tischlerei	958	726
Putzmacherei	905	554

2. Lokalisierte Arbeit:

	Betriebe	Personen
Grob- und Hufschmiede	980	860
Fleischer	931	771
Bäcker	919	750
Müller	944	663
Ofensetzer	921	639

	Betriebe	Personen
Dachdecker	879	574
Brunnenmacher	913	573
Sargmacher	836	546
Stubenmaler	875	541

3. Flickerei, Ausbesserei, Reparatur:

	Betriebe	Personen
Schneiderei (soweit sie nicht Hausindustrie ist)	968	761
Korbmacher	975	760
Glaser	944	746
Schuhmacher	983	736
Böttcher (auch wenn mit Küferei verbunden)	972	717
Klempner	927	699
Riemer und Sattler	958	685
Tapezierer	922	652
Handschuhmacher	961	502

Sind mit dem Hinweis auf das ihm gemäße Tätigkeitsgebiet gleichsam die inneren Gründe für die Erhaltung des Handwerks aufgewiesen, so gibt es auch zahlreiche äußere Gründe, die dieses Wirtschaftssystem fördern. Ich denke an die Unterstützung, die das Handwerk durch die Entwicklung mancher Industrien und Transportweisen erfährt: die Elektrizitätsindustrie hat zahlreiche Handwerksbetriebe für Installation usw. nötig gemacht, die Ausbreitung der Automobile, Motorräder, Fahrräder erheischt Schlossereibetriebe und Tankstellen in allen Landstädten u. dgl. mehr.

Ich denke aber auch an die Förderung des Handwerks durch Errichtung öffentlicher Anlagen.

So hat sich die handwerksmäßige Fleischerei, und zwar sowohl die Engrosschlächterei (mit einem Betriebsfonds von 3—5000 Mark) als die Ladenschlächterei, in ihrem Bestande erhalten, nicht zuletzt dank der Entwicklung der städtischen Schlachthöfe. Das ist sehr ausführlich nachgewiesen für *Leipzig* von Walter Kretzschmar, Die Fleischversorgung der Stadt Leipzig vor dem Kriege (1919), 98 ff. In Leipzig entfallen auf einen Ladenfleischer Einwohner:

1902	855
1912	1015

Die Zahl der Gehilfen betrug für jeden Betrieb:

	Ladenfleischer	Engrosschlächter
1903	1,54	1,29
1912	1,64	1,11

Wollen wir nun noch einen Gesamtüberblick über den Bestand des Handwerks am Ende des hochkapitalistischen Zeitalters gewinnen,

so brauchen wir nur die einzelnen Ziffern, die ich eben mitgeteilt habe, zu einer einzigen Ziffer zusammenzufassen.

Die von der Gewerbestatistik erfaßten Gebiete des Wirtschaftlebens, das sind also alle mit Ausnahme der Landwirtschaft, der Eisenbahnen und der Post, weisen im Jahre 1907 folgende Gliederung auf:

	Betriebe	Personen	Von 100 Betrieben	Von 100 Personen
Kleinbetriebe . . .	3 146 134	5 383 233	91,3	37,3
Mittelbetriebe . . .	270 122	3 688 838	7,8	25,5
Großbetriebe . . .	32 122	5 363 851	0,9	37,2

Aus diesen Ziffern entnehmen wir, daß der zweifellos handwerksmäßige Bereich fast genau so groß ist wie der zweifellos kapitalistische Bereich. Von 1000 Personen sind 373 in Handwerksbetrieben, 372 in kapitalistischen Unternehmungen beschäftigt. Die verbleibenden 255 muß man unter Handwerk und Kapitalismus aufteilen. Wenn man dann auch die größeren Teile der Mittelbetriebe dem Kapitalismus zuschlägt, vielleicht $^3/_5$, so wird doch das personale Anteilverhältnis des Handwerks an dem gesamten Wirtschaftsleben nicht wesentlich verringert. Das für viele (unter denen ich mich selbst befinde) erstaunliche Ergebnis ist immerhin dieses:

am Ende des hochkapitalistischen Zeitalters ist noch beinahe die Hälfte sämtlicher Erwerbstätigen — ohne die Landwirtschaft — handwerksmäßig beschäftigt.

Freilich — das muß nun zur Ergänzung hinzugefügt werden — ist das Handwerk unserer Tage nicht dasselbe, das es vor 300 und selbst vor 100 Jahren war. Der äußeren Verschiebung ist eine innere Umbildung zur Seite gegangen, von der hier noch zu sprechen ist.

Zwar der Handwerker-Krämer, denke ich, ist im wesentlichen noch derselbe, der er im 13. Jahrhundert war. Er verkauft seine Rosinen und seine Schnürsenkel und sein Schreibpapier seit Jahrhunderten in denselben Läden, mit derselben Wirtschaftsgesinnung und nach denselben Grundsätzen.

Auch der Gastwirt ist wohl heute noch der gleiche, der er vor fünfhundert Jahren war.

Daß der Chauffeur auf dem Automobil eine andere Seelenhaltung haben muß als der halb schlafende Kärrner auf seinem Planwagen, leuchtet ein. Aber im großen ganzen ist doch auch der kleine Transportbetrieb heute noch derselbe, der er vorzeiten war.

Anders dagegen steht es mit dem gewerblichen Handwerker. Er vor allem hat jene innere Umbildung erfahren, von der ich eben sprach. Er ist heute ein anderer als noch vor hundert und selbst fünfzig Jahren.

Er ist teilweise weniger, als sein Vorgänger war.

Er befindet sich vielfach in Abhängigkeit vom Kapital, die zu einer Art neuer Hörigkeit ausarten kann: siehe das 48. Kapitel. Er muß in zahlreichen Fällen seine Handwerkertätigkeit durch Angliederung anderer Arbeiten zu ergänzen suchen, weil sie allein ihm keinen auskömmlichen Lebensunterhalt gewährt.

Eine der beliebtesten Arten von Nebenerwerb, den der Handwerker findet, ist das Ladengeschäft, das für viele Handwerker zum Hauptberuf geworden ist: Buchbinder, Klempner, Sattler, Tapezierer, Handschuhmacher, Drechsler u. a. beziehen mehr aus dem Verkauf fertig bezogener Waren als aus ihrer Handwerkerarbeit. Aber auch allerhand andere Nebenberufe sucht der Handwerker auszuüben, um die Lücken seiner eigentlichen Facharbeit auszufüllen: er wird Agent, Portier, Totengräber, Nachtwächter, Sonntagskellner, Zeitungsträger, Ausläufer, Laternenanzünder, Kirchendiener. Oder er greift auf ein benachbartes Handwerk über: der Schlosser sucht die Schmiedearbeiten, der Schmied die Schlosserarbeiten an sich zu ziehen; die Zimmereibetriebe verrichten die Bautischlerarbeiten; die Tischler setzen die Fensterscheiben ein; die Bäcker treiben nebenher Konditorei und Pfefferküchlerei; Sattler- und Tapezierarbeiten werden vereinigt, auch wohl Stellmacher- und Schmiedearbeit zum Wagenbau. Es liegt hier also ein ähnlicher Vorgang vor, wie wir ihn in der Entwicklung der kapitalistischen Unternehmung zur kombinierten Unternehmung beobachtet haben, der freilich ganz anderen Ursachenreihen seinen Ursprung verdankt.

Er — der gewerbliche Handwerker von heute — muß sich in den meisten Fällen begnügen mit den Brosamen, die von dem Tische des Kapitalismus fallen. Was diesem zu verrichten „nicht lohnt", bildet vielfach den Arbeitsbereich des Handwerkers. Er hat in weitestem Umfange alle Neuarbeit verloren und muß sich mit Flickarbeit zufrieden geben. Das gilt von manchem unserer größten Handwerke, wie der Schusterei, der Schneiderei, der Tischlerei.

Teilweise ist aber der Handwerker unserer Tage mehr als die Handwerker früherer Tage waren, wenn man unter „mehr" die größere ökonomische Anpassungsfähigkeit versteht. Er hat teilweise seinen Betrieb „modernisiert", indem er gewisse „Errungen-

schaften" unserer Zeit ihm einverleibte. In der Art und Weise, wie er das tut, hat sich im letzten Menschenalter eine Wandlung vollzogen, die wir verfolgen müssen.

Es ist noch gar nicht so lange her, da nahm man an, daß die Überlegenheit des Kapitalismus, den man sehr irrtümlicherweise mit dem „Fabrikbetrieb" gleichsetzte, im wesentlichen ein technisches Problem sei, enger: ein Maschinenproblem, noch enger: ein Motorenproblem. So konnte es geschehen, daß man beim Aufkommen der Kleinkraftmaschine in den 1880er Jahren glaubte: nun sei das Handwerk aus allen Schwierigkeiten befreit, nun sei es wieder konkurrenzfähig. Kein Geringerer als Franz Reuleaux verkündete diese Heilsbotschaft. Aber die Hoffnung, die man auf die Kleinmotoren setzte, erfüllte sich nicht, konnte sich nicht erfüllen, da sie auf falschen Voraussetzungen aufgebaut war. Man hatte verkannt, daß die Überlegenheit der kapitalistischen Wirtschaften gar nicht ausschließlich ein Problem der Sachtechnik war, daß es aber, soweit es dieses war, sich keineswegs erschöpfte in dem Problem der Antriebsmaschine, daß viel wichtiger die Verwendung von Arbeitsmaschinen oder die Anwendung irgendwelchen chemischen Verfahrens war, was beides dem kleinen Handwerker versagt blieb. Dann erinnerte man sich aber vor allem, was frühere Freunde des Handwerks bereits bedacht hatten: daß das Konkurrenzproblem ebensosehr ein organisatorisches Problem sei, daß die Überlegenheit des Kapitalismus großenteils in der Überlegenheit des Großbetriebes seinen Grund habe. Diese Einsicht führte zu den Versuchen, dem Handwerker durch allerhand Genossenschaftsbildungen zu helfen. Man gründete Rohstoff- (Einkaufs-) Genossenschaften, Werk- (Arbeits-) Genossenschaften, Magazin- (Verkaufs-) Genossenschaften. Die Erfahrung hat jedoch erwiesen, daß auch auf diesem Wege keine Rettung des Handwerks liegt. Die Entwicklung der Handwerkergenossenschaften genannter Art ist sehr schwach: siehe Seite 990 — aus Gründen, die ich andernorts entwickelt habe: siehe das 35. Kapitel des zweiten Bandes der ersten Auflage dieses Werkes.

Und doch ist es während des letzten Menschenalters gelungen, einen anpassungsfähigeren Handwerkertyp heranzubilden, indem man Richtiges in den eben entwickelten Ansichten beibehielt, Irrtümer ausmerzte und neue Erfahrungen zur Wirksamkeit brachte.

Was den „modernen", „fortgeschrittenen" Handwerker unserer Tage kennzeichnet, ist folgendes:

(1.) ein gewisses Maß von ökonomischem Rationalismus bei der Ge-

staltung seines Betriebes: Anfänge der Kalkulation, der Buchführung sind vorhanden; die Rechenhaftigkeit ist ihm nicht mehr völlig fremd. Der Handwerker widmet sich selbst der Pflege dieser „kaufmännischen" Seiten des Betriebes, er kann daher nicht mehr ausschließlich Handwerkerarbeit verrichten;

(2.) eine gewisse Vervollkommnung des Betriebes selbst: dieser ist ausgeweitet bis auf 6, 8, 10 Hilfspersonen, ist ausgestattet mit einem Satz von Arbeitsmaschinen und wird von einer Antriebsmaschine belebt;

(3.) eine Vergrößerung des Geldmittelfonds, über den der Handwerker verfügt zwecks Durchführung dieser Reformen. Diese Vergrößerung ist in der Tat eingetreten, häufig durch die Vermittlung der Kreditgenossenschaften, über die weiter unten noch einiges mehr zu sagen sein wird: siehe Seite 988f.

Ob man diesen neuen Typus von Kleinproduzenten noch Handwerker nennen will, ist nicht so wichtig. Ich habe für ihn die Bezeichnung kleinkapitalistischer Unternehmer vorgeschlagen. Dieser Typus bildet immer nur eine kleine Minderheit inmitten der Klein- und Mittelbetriebler. Er wird vor allem in der Betriebsgrößenklasse 6—10 Personen zu suchen sein. In dieser, die sich übrigens zu vergrößern die Neigung hat, wurden (1907) 717 758 Personen gezählt, die den 3 Millionen Kleinbetrieblern gegenüberstehen.

Für alle Einzelheiten muß ich auf die erste Auflage dieses Werkes verweisen, in der das Problem des Handwerks und seiner Besiegung durch den Kapitalismus viel ausführlicher abgehandelt worden ist — entsprechend dem so sehr viel größeren Interesse, das damals, als die erste Auflage erschien, der Konkurrenzkampf zwischen Kapitalismus und Handwerk bot.

Siebenundfünfzigstes Kapitel

Die Bauernwirtschaft

I. Was eine Bauernwirtschaft ist

Ein Bauer in dem weiten hier gemeinten Sinne ist der Mann, der einem landwirtschaftlichen Betriebe vorsteht, das Korn oder was er sonst erntet in seine eigenen Scheunen sammelt und selbst hinter dem Pfluge geht. Die Bauernwirtschaft ist derjenige landwirtschaftliche Betrieb, den dieser Mann in Gemeinschaft mit seiner Familie führt (wie das des näheren noch auszuführen sein wird).

II. Die Verbreitung der Bauernwirtschaft auf der Erde

Von der Verbreitung der Bauernwirtschaft wird man sich, angesichts der Unvollkommenheit und Buntheit der Statistik, nur eine ungefähre Vorstellung verschaffen können, die aber doch genügt, um die Bedeutung dieser Wirtschaftsform einigermaßen richtig abschätzen zu können. Ich teile im folgenden einige Hauptziffern mit, die ich der dankenswerten Zusammenstellung bei W. Woytinski, Die Welt in Zahlen (Drittes Buch 1925), entnehme.

(Dortselbst findet der teilnehmende Leser auch alles Nötige, was über die Erhebungsmethoden zu sagen ist.)

Das Ergebnis eines Überblicks über die Verbreitung der Bauernwirtschaft auf der Erde und die Veränderungen in ihrem Bestande während des Zeitalters des Hochkapitalismus ist dieses: daß sie während dieses Zeitraums an Umfang und Bedeutung nicht unbeträchtlich gewonnen hat und noch heute die bei weitem wichtigste Art der Wirtschaftsverfassungen ist.

Wir können im gesamten Bauerntum auf der Erde drei große Gruppen unterscheiden:

1. den Osten: die Kulturländer Asiens, China, Japan und Indien, dem wir Rußland zuzählen können;
2. Europa;
3. den Westen: Amerika und Australien.

Der Osten ist nun ein seit unvordenklichen Zeiten in annähernd gleicher Verfassung verharrendes reines Bauerngebiet. Die Zahl der Landwirtschaftsbetriebe beträgt schätzungsweise in

China	50	Millionen
Japan	5	„
Indien	30	„
Rußland	22	„
Ägypten	2	„

In diesen Ländern, in denen es andere Formen der Landwirtschaft kaum gibt, zählen wir also etwa 110 Millionen Bauernwirtschaften, in denen eine Bevölkerung von 600—700 Millionen Menschen ihr Dasein fristen wird.

Europas Bestand an Bauernwirtschaften hat sich während des 19. Jahrhunderts jedenfalls nicht verringert, seit dem Ausgang des Weltkrieges sogar noch wesentlich erhöht. Von den größeren Bauernländern hat Deutschland etwa 5½, Frankreich 5, Italien 4½, Österreich und Polen je 2½, Ungarn 2, die übrigen Länder zusammen 5 bis 6 Millionen Bauernwirtschaften, deren es in ganz Mittel- und Westeuropa also 27—28 Millionen mit vielleicht 150 Millionen Menschen gibt. Von der Gesamtfläche dieses Erdteils sind reichlich drei Viertel von Bauern bewirtschaftet. Diesen Durchschnitt weist Deutschland auf; manche Länder (England, Ungarn, Polen) bleiben unter dem Durchschnitt, andere (Italien, Frankreich, Irland) überschreiten ihn.

Der Westen hat eine unterschiedliche Entwicklungsrichtung in den verschiedenen Ländern eingeschlagen. Südamerika und Australien sind — dank vor allem dem Vorwiegen ihrer Viehwirtschaft — in weitem Umfange dem Großbetrieb anheimgefallen, obwohl seit einiger Zeit, namentlich in Argentinien, auch dort ein Bauerntum zu entstehen beginnt. Dagegen sind die beiden Teile Nordamerikas, Kanada und die Vereinigten Staaten, von jeher echte Bauernländer gewesen und bis heute geblieben. Wir dürfen natürlich, um das festzustellen, nicht mit europäischen Größenbegriffen die Grenzen des bäuerlichen Betriebes abmessen. Die Betriebe mit 175—500 Acres (70—200 ha), die in den Vereinigten Staaten (1920) 33,8% der gesamten in Kultur genommenen Fläche innehatten, haben wir als reine Bauernwirtschaften anzusprechen.

Dann ergibt sich, daß in den Vereinigten Staaten mehr als vier Fünftel (84,9%) Bauernland ist, in Kanada wahrscheinlich noch mehr. Diese 6—7 Millionen Bauernwirtschaften, die Nordamerika besiedeln,

sind aber während des verflossenen Jahrhunderts ganz neu zu dem alten Bauernbestande der Erde hinzugekommen.

Die Zahl der Bauernwirtschaften in den Kulturländern aller drei Gebiete würde also 145—150 Millionen, die Zahl der in ihnen lebenden Menschen 750—900 Millionen betragen. Rechnen wir die Naturvölker dazu, in denen ja nur „Bauern" wirtschaften, soweit schon Einzelwirtschaft herrscht, so kommen wir zu einer Gesamtzahl von mindestens 200 Millionen Bauernwirtschaften mit einer Menschenmenge von 1000 bis 1200 Millionen auf der Erde. Das würden etwa zwei Drittel der gesamten Menschheit sein.

III. Die Lage des Bauerntums

1. Die Konstanz

Was die Lage des Bauerntums anbetrifft, so ist zunächst als ein ihm in allen Ländern und zu allen Zeiten gemeinsamer Zug festzustellen, daß es eine große Beharrlichkeit, eine gewisse Konstanz seines Wesens bewahrt, daß es also als solches, vor allem auch in der ihm eigenen Betriebsgröße, sich erhält: es ist „der ruhende Pol in der Erscheinungen Flucht". Den Grund dieser auffallenden Tatsache haben wir bereits kennengelernt: weil der kapitalistische Großbetrieb der Bauernwirtschaft nicht oder nur wenig überlegen ist, kann er deren Bestand nicht erschüttern.

2. Die Mannigfaltigkeit seiner Gestalt

Dieser Konstanz des Wesens steht eine große Verschiedenheit der Modi bäuerlicher Wirtschaft gegenüber, wie wir an einer anderen Stelle schon bemerkt haben. Zwischen einem ägyptischen Fellah und einem amerikanischen Farmer, zwischen einem deutschen Bördebauern und einem italienischen Mezzadro, zwischen einem russischen Muschik und einem französischen fermier gibt es immerhin recht bedeutende Unterschiede.

Die Verschiedenheiten liegen zunächst in der Verschiedenheit der Wirtschaftsgesinnung: Vom reinen Bedarfsdeckungsprinzip zu einem mehr oder weniger rein ausgebildeten Erwerbsprinzip, von einem weltenfernen Traditionalismus bis zu einem hochentwickelten ökonomischen Rationalismus, von echtester Gemeinschaftsgesinnung bis zu einem kecken Individualismus werden wir wohl alle Schattierungen der Wirtschaftsgesinnung in den verschiedenen Typen von Bauernwirtschaften wirksam finden. In den „modernsten" Formen des Bauern-

tums, wie es etwa in Dänemark, in den Vereinigten Staaten, in Australien zu Hause ist, tritt uns ein Wirtschaftssubjekt entgegen, das wesentliche Züge des kapitalistischen Geistes in sich aufgenommen hat. Nur soll man in diesen Fällen gleichwohl nicht von „kapitalistischen Unternehmern" sprechen. Dazu fehlt ihnen immer noch das Beste: die kapitalistische Unternehmung.

Verschiedenheiten ergeben sich ferner aus der unterschiedlichen Gestaltung der sozialen Ordnung, unter der die Bauern in den verschiedenen Ländern leben. Auch hier zeigt sich uns eine ganze Stufenleiter der Abhängigkeitsverhältnisse von halber Hörigkeit zu völliger Freiheit. Zeigen sich uns große Unterschiede in den Besitz- und Eigentumsverhältnissen: vom reinen Pachtverhältnis über den Teilbau zum reinen Eigentumsverhältnis. Zeigen sich uns sehr verschiedenartige Absatzbedingungen usw.

Endlich ist die Technik grundverschieden in den Bauernwirtschaften der verschiedenen Länder und Landesteile: verschiedene Anbaugewächse, verschiedener Intensitätsgrad, verschiedenartige Arbeitsmittel usw.

Diese Mannigfaltigkeit der Wirtschaftsgestaltung bäuerlicher Wirtschaften steht in einem ebensolchen Gegensatze zu der Gleichförmigkeit in allen anderen Wirtschaftsgebieten wie die Konstanz ihres Wesens zu der Veränderlichkeit der Betriebsformen in diesem. Das gewerbliche Handwerk muß dem kapitalistischen Großbetriebe weichen, aber beide Wirtschaftsformen, wo sie auch auftauchen, weisen eine fast völlige Gleichheit der Gestalt auf. In der Landwirtschaft ist es, wie gesagt, umgekehrt.

Fragen wir aber nach den Gründen der Mannigfaltigkeit des landwirtschaftlichen Betriebes, so werden wir sie am ehesten gewahr werden, wenn wir uns dessen erinnern, was ich über die Ursachen der Gleichförmigkeit in der modernen Wirtschaft bemerkt habe: siehe das 36. Kapitel. Wir finden nämlich hier in der Bauernwirtschaft weder die psychologische noch die sachliche Notwendigkeit, die die Gleichförmigkeit bewirkt, da die Motive mannigfaltige bleiben und die Mittel zur Herbeiführung eines Erfolges in der Landwirtschaft keineswegs so eindeutig bestimmt sind wie auf andern Gebieten des Wirtschaftslebens. Wir finden aber, und das ist wohl die Hauptsache, keine in den Bedingungen der Wirtschaft begründete Zwangsläufigkeit der Gestaltung, weil der landwirtschaftliche Betrieb und insbesondere die bäuerliche Wirtschaft in viel weiterem Umfange als irgendeine andere Wirtschaft sich der

Hörigkeit des Marktes entziehen kann aus Gründen, die wir ebenfalls schon kennen. Es fällt also die auf Einheitlichkeit hindrängende Ursache fort oder sie ist in ihrer Wirkung abgeschwächt. Deshalb aber können alle anderen Bestandteile des wirtschaftlichen Ursachenkomplexes ihre Wirksamkeit entfalten: Volkstum, Boden und Klima, Geschichte. Sie, die immer wirken wollen, aber die auf den übrigen Gebieten des Wirtschaftslebens durch die mächtige Konstante: Marktbörigkeit überwältigt werden.

3. Die gleiche ökonomische Lage der Bauern

Darunter wollen wir verstehen: das Maß ihrer Wohlhabenheit, die Gütermenge, über die die einzelne Bauernwirtschaft als ihren Ertrag verfügt, die Höhe also ihres Einkommens.

Da ist nun die gewiß von vielen nicht erwartete Tatsache festzustellen, daß über den ganzen Erdkreis hin, soweit wir die Spuren des Kapitalismus verfolgen können, während des verflossenen ruhmreichen Jahrhunderts das Bauerntum — in seiner großen Masse — sich in gedrückter Lage befunden hat. Nirgends vernehmen wir von einer wesentlichen Verbesserung seiner Daseinsbedingungen, von einem „Aufschwung" seiner Lage, der etwa dem Aufstieg der Lohnarbeiterklasse oder gar dem wachsenden Reichtum der Bourgeoisie zu vergleichen wäre.

Um diese Sonderstellung des Bauerntums im Rahmen des hochkapitalistischen Wirtschaftslebens zu verstehen, müssen wir uns vergegenwärtigen, von welchen Umständen dessen ökonomische Lage bestimmt wird. Offenbar hängt sie von der Gestaltung folgender drei Variabeln ab:

(1.) der Größe des Ertrages an Früchten in jeder einzelnen Wirtschaft. Diese wiederum — die natürlichen Gegebenheiten gleichgesetzt — ist das Ergebnis:

a) der Größe des Areals;

b) des Vollkommenheitsgrades der Wirtschaftsführung;

c) der Höhe der Nebeneinnahmen.

(2.) der Höhe des Anteils, den der Bauer an diesem Ertrage hat; sein Anteil wird um so kleiner sein, je mehr von ihm beansprucht:

a) der Staat in Gestalt von Steuern;

b) der Grundeigentümer in Gestalt von Diensten oder Pacht;

c) der Geldleiher in Gestalt von Zinsen;

(3.) den Preisen, die der Bauer auf dem Markte für seine Erzeugnisse erhält.

Wenn nun auch durch die gesamte Bauernschaft der Erde ein Zug des Elends geht, so ist dieses begreiflicherweise nicht überall gleich groß und sind vor allem seine Gründe nicht dieselben. Wir werden daher gut tun, verschiedene Gebiete in ihren besonderen Bedingungen getrennt zu untersuchen. Solcher Gebiete mit einigermaßen einheitlichen Bedingungen ergeben sich dieselben drei, die wir schon immer im Verlauf dieser Darstellung unterschieden haben: West- und Mitteleuropa, die alten Kulturländer und der koloniale Westen.

a) West- und Mitteleuropa

Es wäre eine Übertreibung, von einem durchgängigen Elend des westeuropäischen Bauerntums während des Zeitalters des Hochkapitalismus zu sprechen. Dazu ist seine Lage in den verschiedenen Ländern und Landesteilen zu verschieden und tragen auch die einzelnen Zeitepochen einen zu verschiedenen Charakter. Zweifellos hat sich das Bauerntum in unserem Kulturgebiete an manchen Stellen und zu manchen Zeiten in auskömmlicher Lage befunden und hat auch einen Aufschwung erlebt. Das gilt beispielsweise für große Teile der skandinavischen, der deutschen und französischen Bauernschaft.

Aber was sich auch von Mittel- und Westeuropa sagen läßt, ist doch dieses: daß sich in diesem Gebiete weite Kreise in einem Zustande chronischen Elends befinden und daß die gesamte Bauernschaft zu verschiedenen Malen sich in sehr bedrängter Lage befunden hat.

Zu denjenigen Bauernschaften, die dauernd im Elend leben, gehören vornehmlich diejenigen von Irland, großer Teile Italiens und Südosteuropas. Die Gründe dieses Elendzustandes sind überall dieselben: zu geringer Ertrag der Wirtschaften infolge zu kleinen Areals, schlechte Wirtschaft und Verkümmerung des Nebenverdienstes sowie übermäßige Verringerung des Anteils der Bauern an diesem schon geringen Ertrage durch alle drei der obengenannten Mächte: Staat, Grundeigentümer, Geldleiher. Als wesentlich die gedrückte Lage bestimmender Umstand ist dabei die uns bekannte Vermehrung der Bevölkerung in dem verflossenen Jahrhundert anzusprechen.

Was aber die gesamte Bauernschaft Europas vorübergehend in harte Bedrängnis gebracht hat, sind die uns von früher schon bekannten Begleiterscheinungen der hochkapitalistischen Wirtschaft:

(1.) die Auflösung der alten Agrarverfassung;

(2.) die Senkung der Agrarproduktenpreise seit dem Ende der 1870er Jahre;

(3.) die Auswucherung durch die Geldleiher.

Während ich über den ersten und zweiten Punkt schon ausführlich gesprochen habe (siehe das 23. und das 17. Kapitel), will ich noch einiges über den dritten Punkt nachtragen. Ich nehme als Grundlage die deutschen Verhältnisse, die mir in mancher Hinsicht typisch zu sein scheinen.

Ich habe im 48. Kapitel bereits die Tatsache festgestellt, daß die „Finanzierung" der Bauernwirtschaften häufig durch fremde Geldgeber erfolgt. Diese „Finanzierung" nimmt nun häufig Formen an, die wir als Wucher oder wucherische Ausbeutung zu bezeichnen uns gewöhnt haben. Das heißt (im ökonomischen Sinne) eine Ausbeutung oder noch genauer, weil ganz ohne ethische Färbung: eine Anteilnahme an den Erträgnissen fremder Arbeit, die über den landesüblichen Durchschnitt einer Verzinsung hinausgeht. Eine solche „Ausbeutung" pflegt dort sich einzustellen, wo besonders weltfremde und geschäftsunkundige Personen mit wirtschaftlich hervorragend begabten Elementen zusammenstoßen. Das aber trifft in vielen bäuerlichen Gegenden Deutschlands zu, namentlich in den kleinbäuerlichen Geländen des Westens und Südwestens (Hessen, Rheinlande, Elsaß-Lothringen, Baden, Teilen von Württemberg und Bayern). Hier ist (heute können wir schon sagen: war) es einer verhältnismäßig kleinen Anzahl von Handelsleuten (fast durchgängig jüdischer Abstammung) gelungen, einen großen Teil der Bauernschaft in eine tatsächliche Schuldknechtschaft zu bringen, also daß die kleinen Landwirte nicht mehr für sich und die Ihrigen, sondern fast ausschließlich für jene Geschäftsleute den Acker bestellten.

Wir besitzen über den „Wucher auf dem Lande" eine Enquete des Vereins für Sozialpolitik aus dem Jahre 1887, die zur Zeit ihres Erscheinens viel von sich reden machte und die von einer Reihe von Kritikern in der abfälligsten Weise beurteilt worden ist. Unzweifelhaft ist sie theoretisch, das heißt methodologisch, grundschlecht. In ihren praktischen Ergebnissen ist sie trotzdem, wie mir scheint, unübertrefflich gut. Denn was durch die fast stereotype Berichterstattung von Auskunftspersonen, die untereinander keinerlei Fühlung hatten, mochten die einzelnen Referenten auch so voreingenommen wie möglich sein, doch sicher erwiesen wurde, war: daß die Auswucherung der kleineren und mittleren Bauern als eine allgemein verbreitete Erscheinung in Deutschland zu gelten habe, die in den genannten Gebieten eine besonders weite Ausdehnung erlangt hatte; eine Erscheinung,

die dadurch in ihrer Tatsächlichkeit und Gesetzmäßigkeit aufgedeckt wurde, daß sie fast überall dieselben Formen angenommen hatte. Ich teile aus den Ergebnissen dieser Enquete einige mit.

Der „*Wucher auf dem Lande*" trat auf als Geld- oder Dahrlehnswucher, als Viehwucher (Einstellverträge usw.), als Grundstückswucher und als Warenwucher (Kreditierung von Saatgut gegen Aushaltung eines Anteils an der Ernte, Umtausch der landwirtschaftlichen Produkte gegen minderwertige andere Waren usw.). In fast allen Fällen handelte es sich um eine geschickte Verquickung aller dieser verschiedenen Arten, und, wie oben schon angedeutet wurde, erschien die völlige Abhängigkeit der bäuerlichen Wirtschaft von der Willkür des Handelsmannes als das Ziel, das dieser anstrebte und oft genug erreichte.

Zur Bestätigung gebe ich einigen Berichterstattern der erwähnten Wucherenquete aus verschiedenen Teilen Deutschlands das Wort. Ihre übereinstimmende Schilderung der Vorgänge zeigt deutlicher, um was es sich handelt, als es eine theoretische Auseinandersetzung vermöchte.

Aus der *bayerischen Rheinpfalz* lautet der Bericht:

„Je ärmer die Gegend, desto schamloser macht sich das Wuchergeschäft breit. Abgelegene Ortschaften und Gehöfte werden mit Geld und anderen Lebensbedürfnissen ‚versorgt', müssen aber die Gänge ihrer Versorger teuer zahlen. Diese sind regelmäßig von alters her in größeren Ortschaften zahlreich ansässig und haben, um die Konkurrenz unter sich und mit anderen auszuschließen, das Land unter sich geteilt. Ein jeder besucht jeden Tag sein ‚Gäu' und nimmt es jedem anderen kurios übel, der es unternimmt, ‚ihm in sein Gäu zu gehen'. In ‚seiner' Ortschaft ist er Herr. Da vermittelt er die An- und Verkäufe von Vieh und Getreide, Futter und Grund und Boden. Häufig genug ist er selbst der einzige Verkäufer und Käufer aller dieser Artikel in den betreffenden Ortschaften. Manchmal ist das Arbeitsfeld dieser Leute auch in der Art geteilt, daß in einem Orte der eine nur in Gütern, der andere nur in Felderzeugnissen ‚macht', noch andere wieder das Brot, das Mehl, die Bohnen, Erbsen usw. liefern und für den gewährten Kredit sich ‚billigen' Preis anrechnen. Die Kreide wird meistens von ihnen allein, dafür aber häufig doppelt geführt, weil der Bauer entweder zu faul oder zu einfältig ist, seine Schuldigkeit selbst zu notieren." (Schriften des VfSP. Band 35, Seite 115.)

Über die Zustände in den *Rheinlanden* läßt sich der Landwirtschaftliche Zentralverein dieser Provinz dahin aus, „daß die erwähnten Formen des Wuchers selten gesondert auftreten, in den meisten Fällen finden sie sich vereinigt, weil die eine Form notwendig aus der anderen hervorgeht. Das Endresultat ist meistens, wenn auch nicht immer, die absolute wirtschaftliche Abhängigkeit des Bewucherten von dem Wucherer. Dem letzteren gehört in Wirklichkeit Haus und Hof des armen Bauern, der Lohn seiner und seiner Angehörigen Arbeit fließt in die Tasche seines Gläubigers. Solange ein solcher Lohn noch erzielt wird, hütet sich der Wucherer wohl, die Schlinge zuzuziehen und durch Subhastation sein Opfer von Haus und Hof zu bringen, weil der Wert des Anwesens häufig der fingierten Schuldforderung nach-

steht. Erst wenn die Aussaugung so weit gediehen ist, daß keine Aussicht auf Gewinn mehr vorhanden ist, dann wird der Sache ein Ende gemacht und der Bauer verläßt mit Frau und Kind als Bettler seine Heimstätte. Aber, so paradox es klingen mag, dies ist noch der bessere Ausgang des Geschäfts; viel schlimmer ist es, wenn der Bauer in einer Abhängigkeit, die der eines Leibeignen fast gleichkommt, festgehalten wird, aus welcher es ein Entrinnen für ihn nicht gibt. Nach den vorliegenden Berichten soll die Zahl solcher Existenzen eine nicht geringe sein. Äußerlich scheint alles in der besten Ordnung zu sein. Der Bauer bewirtschaftet seinen Hof, hat Inventar und Vieh, aber alles gehört dem Juden; er selbst ist nichts weiter als Taglöhner, der häufig noch froh ist, daß er nicht an den Pranger gestellt wird." (A. a. O. Seite 199.)

Der *badische* Finanzminister Buchenberger schreibt über die Zustände in Baden:

„Der Wucher tritt selten nur in der einen Form des Verleih- oder des Vieh- oder des Güter- oder Warenwuchers auf; vielmehr müssen, wie die angeführten Beispiele deutlich erkennen lassen, in der Regel alle möglichen Wucherformen zusammenwirken, um den Schuldner nach und nach in den Zustand vollster Abhängigkeit vom Gläubiger zu versetzen. Gerade in der eigentümlichen, für die meisten Schuldner nach ihrem Bildungsstand kaum übersehbaren und bald überhaupt nicht mehr zu entwirrenden Verschlingung aller möglichen Rechtsgeschäfte aus Darleihverträgen, Güter- und Viehkäufen usw. liegt die besondere Kunst des gewerbsmäßigen Wucherers, die ihm das von ihm ausersehene Opfer unrettbar verfallen sein läßt. Dabei ist die geldliche Aussaugung des Bewucherten bis zur völligen Erschöpfung desselben nicht minder traurig als die unglaublichen moralischen Demütigungen, denen er ausgesetzt zu sein pflegt. In einzelnen der oben mitgeteilten Fälle erscheint die persönliche Freiheit des Schuldners fast aufgehoben und dieser zur Rolle eines willensunfähigen Hörigen des Gläubigers verurteilt; er arbeitet nur noch für diesen, und je mehr er sich abmüht, von den Schlingen sich loszumachen, um so sicherer weiß ihn mit immer neuen Versprechungen, Drohungen, irreführenden Reden der Wucherer in seine Gewalt zu bekommen. Daß unter solchen Umständen manches der Opfer schließlich eine Art moralischen Stumpfsinnes sich bemächtigt, weil ‚alles doch nichts hilft', darf kaum wundernehmen; und ebensowenig kann man darüber staunen, wenn, wie in einem der beiden erwähnten Prozesse ziemlich glaubhaft gemacht worden ist, einer dieser jahrelang unbarmherzigst gequälten kleinen Bauern schließlich in seiner Verzweiflung keinen anderen Ausweg mehr als den freiwillig gesuchten Tod wußte." (A. a. O. Seite 47/48.)

Man erinnert sich bei diesen Worten des prächtigen Romans „Der Büttnerbauer", mit dem uns Wilhelm von Polenz, dieser unerreichte Kenner der ländlichen Psyche, beschenkt hat.

Ich deutete schon an, daß wahrscheinlich ein großer Teil der in diesen Berichten geschilderten Zustände heute bereits der Vergangenheit angehöre. Ihren Höhepunkt scheint in den meisten Gegenden die wucherische Ausbeutung des Landvolkes gegen Ende der 1870er

Jahre erreicht zu haben; das Wuchergesetz von 1880 hat wohl schon die allerschlimmsten Übelstände beseitigt. Was aber erst recht zu einer Eindämmung oder sogar Zurückstauung der wucherischen Flut geführt hat, ist doch etwas anderes. Es ist der Schutz, der dem Bauernvolk durch die während der 1880er und 1890er Jahre zu rascher Entfaltung gelangende Genossenschaftsbildung zuteil geworden ist. Vor allem gehören hierher die ländlichen Darlehnskassen; außer ihnen kommen in Betracht die Bezugs- und Verkaufsgenossenschaften. Sie alle haben mit Erfolg das gleiche Ziel erstrebt, den Bauern aus den Händen des Wucherers freizumachen, und sind (scheint es) im Begriffe, namentlich für den kleinen und mittleren Bauernstand eine neue wirtschaftliche Organisation zu schaffen. Von ihnen spreche ich im folgenden Kapitel.

Die gedrückte Lage des deutschen Bauerntums in jenen kritischen Jahrzehnten tritt uns auch aus der Verschuldungsstatistik entgegen. Die Zunahme der (hypothekarischen) Verschuldung betrug in den Jahren 1883—1896 in 42 preußischen Amtsbezirken in allen Besitzgruppen 23%, dagegen

in Gruppe III (Besitzungen von 100—500 Talern Grundsteuerreinertrag) 37%
in Gruppe IV (Besitzungen von 30—100 Talern Grundsteuerreinertrag) 55%

Meitzen-Großmann, Der Boden des preußischen Staates usw. (1901), 452.

Seit dem Beginne des Jahrhunderts ist die Verschuldung zum Stillstand gekommen: im Jahre 1910 machten die Schulden vom Bruttovermögen aus:

Grundsteuerreinertragsklasse	vom Hundert
60— 90 Mk.	18,5
90—150 „	20,1
150—300 „	21,6
300—750 „	22,8

Stat. Jahrb. für den preuß. Staat 1912, S. 303.

b) Die alten Kulturländer des Ostens

Ich denke hier vornehmlich an Rußland, Britisch-Indien und Holländisch-Indien, deren Zustände als typisch angesehen werden können. Sie weisen eine auffallende Übereinstimmung auf: es sind, wie wir aus früheren Betrachtungen wissen, die Korn- (oder Reis-) Kammern des kapitalistischen Europas und gleichzeitig (deswegen, wie wir feststellen werden) die Länder des chronischen Elends und der periodischen Hungersnöte gewesen.

Im zaristischen *Rußland* war der Bauer in seiner großen Masse und vor allem der Bauer der Getreideausfuhrzone unterernährt. So betrug — beispielsmäßig — der Reinertrag der russischen Getreideernte in den Jahren 1895—1897 (2 gute Ernten, 1 Mißernte) durchschnittlich 2186 Millionen Pud; die durchschnittliche Jahresausfuhr: 656 Millionen Pud. Für den Verzehr im Lande — Menschennahrung und Viehfutter — blieben also 1530 Millionen Pud oder 14,6 Pud auf den Kopf; das sind 239 kg oder ein Drittel weniger als der deutsche Getreidekonsum, obwohl Rußland viel weniger Kartoffeln und weniger Fleisch ißt. (Nach amtlichen Ermittlungen: C. Lehmann und Parvus, Das hungernde Rußland [1900], 530.)

Schärfere Formen nahm das Elend an, wenn eine Mißernte auftrat, die dann für weite Gebiete eine Hungersnot im wahren Sinne des Wortes herbeiführte. Solche Mißernten stellten sich (und stellen sich) in Rußland in regelmäßiger Wiederkehr ein: wir verzeichnen sie in den Jahren 1879 und 1880, 1891 und 1892, 1897 und 1898, 1907 und 1908 (die Mißernten treten meist zwei Jahre hintereinander auf: die besten Studien hat der russische Statistiker Lossizky angestellt, der auch den genannten beiden Verfassern des „hungernden Rußland", soweit sie nicht aus eigener Anschauung schöpften, als Quelle diente).

Die Gründe, die diesen Zustand herbeigeführt haben, sind sehr mannigfach, lassen sich aber auf zwei uns bereits bekannte Grundtatsachen zurückführen: die rasche Zunahme der Bevölkerung und das Eindringen des Kapitalismus. Diese hatten mittelbar und unmittelbar zur Folge, daß alle jene Umstände, von denen wir die ökonomische Lage des Bauern abhängen sahen, sich ungünstig für ihn gestalteten.

(1.) Der Ertrag der Bauernwirtschaft war gering:

a) wegen der Kleinheit der Stelle:

Bei der Bauernbefreiung und der damit verbundenen Landzuweisung sind die Ackerlose im allgemeinen zu klein bemessen worden. Die Staatsbauern erhielten 6,7 Deßjatinen (1 Deßj. = 1 ha), die Apanagebauern 4,9, die Gutsbauern 3,2, im Schwarzerdegebiet jedoch nur 2,2, im Gouvernement Podolien 1,9, in den Gouvernements Poltawa und Kiew 1,2. Vielfach begnügten sich die Bauern, um den hohen Zinslasten zu entgehen, mit den zinsfreien sogenannten Bettelanteilen im Umfange von 0,9 bis 1,1 Deßj. Seit der Bauernbefreiung bis zur Revolution hatte sich die Bauernschaft von 45 auf 110 Millionen Köpfe vermehrt. Die Anteile, die auf den einzelnen entfielen, waren also noch kleiner geworden und sind der völligen Pulverisierung nur dadurch entgangen, daß doch immer etwas Gutsland hinzugekauft wurde. Trotz dieses Zuwachses, den das Bauernland erfuhr, sank die Durchschnittsgröße des einzelnen Bauerngrundstücks von

Jahrzehnt zu Jahrzehnt. Sie betrug: 1860 4,8, 1880 3,5, 1900 2,6 Deßj. Wenn man annimmt, daß eine Bauernfamilie im großen Durchschnitt des Reiches 12,25 Deßj. braucht, um ordentlich leben zu können, hatten 75% der Bauern zu wenig Land. Vgl. meinen „Proletarischen Sozialismus" 2, 507.

b) Die Bewirtschaftung war denkbar unvollkommen: siehe das 17. Kapitel unter III.

c) Die Nebenbeschäftigungen sind im wesentlichen weggefallen: siehe das 23. Kapitel unter I.

Die periodisch wiederkehrenden Mißernten sind aber als die unvermeidlichen Folgen dieser Produktionsbedingungen erkannt worden. Sie ergaben sich (1.) als Reaktion des ununterbrochen mit Getreide bestellten Bodens; (2.) weil der erschöpfte Boden immer weniger widerstandsfähig gegenüber den Unbilden der Witterung wurde; (3.) weil infolge der schlechten Wirtschaft die Anbaukultur zurückging: das Getreide ausartete, das Unkraut überwucherte usw. Die Mißernte führte außerdem zu einer Verringerung des Viehstandes, namentlich der Pferde, wodurch abermals die Bestellung verschlechtert wurde. Die Mißernten traten also als das unvermeidliche Ergebnis des Bodenausraubens auf. Man hat sie mit Recht als eine aufgezwungene Brache bezeichnet. Deshalb sind sie so allgemein und beschränken sich nicht auf ein Jahr; denn damit im Boden sich wieder ausreichende Nährkräfte ansammeln, bedarf es mehrerer Jahre: man rechnete (um die Wende des 19. Jahrhunderts), daß 4 Mißernten nötig seien, um 1 bis 2 gute Ernten zu erzeugen.

(2.) An diesem an sich schon geringen Ertrage der Bauernwirtschaft nahmen nun die drei obvermeldeten Instanzen einen ungewöhnlich hohen Anteil:

a) der Gutsherr forderte von dem Lande, das der Bauer gezwungen war, hinzuzupachten, eine hohe Pacht, die oft in Gestalt von Frondiensten auf dem Gutshof abgearbeitet werden mußte;

b) der Geldleiher nahm hohe Zinsen;

c) der Staat legte hohe Steuern auf.

Auf 100 kg Roggen bezahlte Ende der 1890er Jahre der russische Bauer 37 Pf., der bayrische Bauer nur 22 Pf. trotz höherer Preise in Bayern. Nach amtlichen Zusammenstellungen Lehmann-Parvus, a. a. O. Seite 447. Die Steuererhebung war vexativ, ungleichmäßig, der Steuerbetrag vielfach vernichtend hoch für die Bauernwirtschaft. Der Vizedirektor des Steuerdepartements Brschesky äußerte sich dahin: „Zweifellos sind die Erfolge der Steuererhebung, wenn nicht ausschließlich, so doch in einem bedeutenden Grade nicht mehr auf Kosten des Einkommens

der Bauernwirtschaften, sondern bereits auf Kosten ihres Grundkapitals durch Verkauf ihres lebenden und toten Inventars erreicht worden." A. a. O. Seite 460.

Die hohen Steuern, die auf den Bauern lasteten, hatten aber ihren Grund einerseits in den wachsenden Staatsausgaben (Zuschüsse für die Eisenbahnen, die nicht rentierten! Verzinsung der immerfort anschwellenden Staatsschuld! 1887—1890 nahm Rußland jährlich 146 Mill. Rubel neue Schulden auf), andererseits in der ungleichmäßigen Verteilung der Steuerlast zwischen Gutsbesitzer und Bauern. Die durchschnittliche Besteuerung der Deßjatine betrug in Kopeken vom

	Bauernland	Gutsland
Mittleres Gebiet der Schwarzerde	207	37
Südwest-Rußland	185	37
Klein-Rußland	150	42
Ost-Rußland	67	10

Nach amtlichen Aufstellungen: Lehmann-Parvus, a. a. O. Seite 447.

Um alle diese hohen Geldbeträge aufzubringen, mußte der Bauer Getreide verkaufen, obwohl er für den eigenen Bedarf nicht genügend erzeugte. Hier nun aber begegnete er abermals ungünstigen Umständen, die seinen Erlös zu verkleinern die Neigung hatten, denn

(3.) die Preise waren denkbar niedrig.

„Der Getreidehändler — oft ist er mit dem Geldverleiher oder dem Gutsherrn oder mit beiden zugleich identisch — benutzt die Gelegenheit, um die Preise zu drücken. Die schlechten Wege, die ungenügenden Kommunikationsmittel, die große Entfernung der Städte, der Charakter des russischen Getreidehandels als Exportgeschäft ... das alles liefert den Bauern vollständig dem Getreidehändler aus. Deshalb das enorme Sinken der Getreidepreise in Rußland bei guten Ernten" (a. a. o. Seite 517).

Je billiger das Getreide war, desto mehr mußte aber der Bauer verkaufen, und er verkaufte, bis er selbst nichts mehr zu essen hatte. So erklären sich uns in erfreulicher Weise aus demselben Ursachenzusammenhange die zwei Tatsachen: daß der russische Bauer hungerte und deshalb der westeuropäische Arbeiter sich sattessen konnte.

Ganz ähnliche Zustände, die auf ganz ähnliche Ursachen zurückzuführen sind, herrschen in den beiden anderen alten Kulturländern, deren Verhältnisse ich hier noch kurz schildern wollte.

Der *ostindische* Bauer lebt in chronischer Armut. Man schätzt das Einkommen auf den Kopf auf 3 englische £. „Auch die Stufe der nackten

Existenz wird ... dauernd herabgedrückt, und man kann ohne Übertreibung sagen, daß eine große Zahl indischer Bauern ständig darbe." (Husain, a. a. O. Seite 53. Ich folge im wesentlichen dieser gründlichen Arbeit.)

Der Ertrag, den der indische Bauer erarbeitet, ist gering: wegen der schlechten Wirtschaft, von der wir schon Kenntnis genommen haben; wegen des Wegfalls der gewerblichen Nebenbeschäftigung, die vielfach, wie wir ebenfalls schon wissen, von den Engländern systematisch zerstört ist; wegen der Kleinheit der Bauernstellen: das Areal des Ackerlandes betrug auf den Kopf der Bevölkerung, die sich davon nährte:

1901/02 . . . 1,28 acres
1911/12 . . . 1,24 „
1917/18 . . . 0,9 „

Die Abgaben in Geld, die der indische Bauer zu leisten hat, sind aber besonders hohe:

(1.) wegen der gewaltigen Summen, die England an Steuern aus dem Lande zieht;

(2.) wegen der unerschwinglichen Pachten, die der Grundherr fordert. Steuern und Pachten aber bringen den Bauern — wenn die Ernte schlecht ausfällt, und sie fällt häufig schlecht aus wegen derselben ungünstigen Produktionsbedingungen, die wir bei Rußland feststellen konnten — unvermeidlich in Schulden: 1896 wurden im Punjab 12%, 1920 12,5% der Einnahmen zur Bezahlung der Schulden aufgenommen; daraus ergeben sich

(3.) hohe Schuldzinsen. „Der Bauer ist im Grunde nur Tagelöhner auf Rechnung seines Grundherrn oder Geldleihers."

Also — auch der indische Bauer verkauft, was er brauchte, um auskömmlich leben zu können; muß verkaufen wegen der wachsenden Geldverpflichtungen. Zunahme der Bevölkerung und Eindringen des Kapitalismus sind auch hier die letzten Gründe, auf die sich die Lage zurückführen läßt.

Von dem *holländisch-indischen* Kolonialbesitz ist vor allem Java ein echtes Bauernland. Auch hier hat die chronische Hungersnot Einzug gehalten. Der Nahrungsspielraum der Bevölkerung ist immer mehr eingeengt worden. Im Jahre 1860 kam auf eine Javanerfamilie 12,4 Pikol Reis, im Jahre 1883 noch 11,3 Pikol, im Jahre 1900 nur noch 9 Pikol. (Die Ziffern nach W. H. Vliegen, Der Zusammenbruch des holländischen Kolonialsystems, in der „Neuen Zeit" XXII. 1, 425.)

Zur Erklärung der zunehmenden Not genügt es hier, die Ziffern der Bevölkerungsstatistik zu beachten: die Bevölkerung Javas betrug

1880 . . . 19 794 559
1890 . . . 23 914 564
1900 . . . 28 745 698

Ein Wunder, daß nicht viel mehr als eine Million Menschen, wie der amtliche Bericht aussagt, hungern.

c) Der koloniale Westen

Ein Gebiet, in dem die Ackerbau treibende Bevölkerung dauernd im Notstande gelebt hat, ist der *Baumwollbezirk der Vereinigten Staaten von Amerika*. Wir können also feststellen, daß auch die Hemden, mit denen wir uns während des 19. Jahrhunderts gekleidet haben, mit dem Elend derjenigen bezahlt worden sind, die den Rohstoff dafür erzeugt haben.

Levy von Halle faßt die Darstellung, die er in seinem schon genannten Buche von der „Baumwollproduktion und Pflanzungswirtschaft in den nordamerikanischen Südstaaten" gegeben hat, in die Worte zusammen (Seite 669): „Der Schwarze schindet das Land und das Maultier, der Weiße schindet den Schwarzen, der Kaufmann aber an Ort und Stelle und draußen den Weißen und den Schwarzen."

Das Bild, das wir aus den Berichten auf dem 5. Internationalen Baumwollkongreß (1907) von der Lage der Baumwollproduzenten erhalten, ist etwa folgendes: Nach Aufhebung der Sklaverei wurde das Land in kleine Farmen von etwa 20 acres aufgeteilt und in Teilbau an die Neger vergeben. Der Farmbesitzer selbst führt die Bücher und liefert Grund und Boden, Hütte, Maultier, Geräte und die halbe Saat gegen die Hälfte der Ernte. Für die andere Hälfte eröffnet er dem Teilbauer einen Kredit in seinem Laden, in welchem dieser seine Kleidung und seinen Lebensunterhalt zu hohen Preisen kaufen muß. Das System geht darauf aus, den Neger in dauernder Schuldenlast zu erhalten, um ihn den Forderungen des Farmers fügsam zu erhalten. (Vgl. A. Apelt in den Schriften der VfSP. 142. III, 22.)

Aber auch der Farmer hat sich bis ins 20. Jahrhundert hinein in drückenden Verhältnissen befunden. Von 1890—1900 z. B. soll es kein Jahr gegeben haben, in welchem der Farmer irgendwelchen Verdienst erzielte. (Vgl. E. Ilgen a. a. O. Seite 75.) Der Grund seiner Notlage war der, daß er sich in völliger Abhängigkeit von dem Händler befand, diesem die Baumwolle zu jedem Preise verkaufen mußte, und daß der Baumwollpreis durch die internationale Konkurrenz niedrig gehalten wurde.

Erst seit den Jahren 1904/05 ist ein Wandel eingetreten infolge des Ansteigens der Baumwollpreise.

Den (nicht nur im bildlichen Sinne) dunkeln Hintergrund dieser Tragödie bildet aber wiederum die Bevölkerungsstatistik. Die Bevölkerung auch in den altbesiedelten Baumwollstaaten hat seit den 1860er Jahren sich außergewöhnlich rasch vermehrt: in 9 Staaten von 6,5 Millionen im Jahre 1860 auf 19,0 Millionen im Jahre 1910. Wenn wir von diesen Staaten Oklahama, Texas und Arkansas als frisches Siedlungsgebiet absondern, so ergibt sich in den übrigen immer noch folgende Bevölkerungszunahme:

	1860	*1910*
Mississippi	791 305	1 797 114
Alabama	964 201	2 138 093
Georgia	1 057 286	2 609 121
Süd-Carolina . . .	703 708	1 515 400
Nord-Carolina . . .	992 622	2 206 287
Louisiana	708 002	1 656 388
	5 217 124	11 922 403

Aber was uns nun erst recht in Erstaunen versetzt, ist dieses: daß auch der *freie, weiße Farmer* in den neubesiedelten Gebieten der Union und Kanadas während der abgelaufenen Periode sich keineswegs in guter Lage befunden hat. Seit einem Menschenalter vernehmen wir die Klagen des nordamerikanischen Bauern, gerade auch dessen, der die großen Prärieflächen in Weizenland umgewandelt hat, und noch kurz vor dem Kriege konnte ein gewissenhafter Berichterstatter von den Bauern in Kanada schreiben: „in the present time the poorest man in Manitoba is the farmer" (Humphrey Michell, l. c.).

Wie sollen wir uns diese auffallende Tatsache erklären? Angesichts der reichen Ausstattung mit Land, der unabhängigen Stellung des Bauern und der verhältnismäßig hohen Stufe der landwirtschaftlichen Technik? Soweit ein allgemeines Urteil zulässig ist, wird es dahin lauten müssen:

(1.) Obwohl das Areal, das der einzelnen Bauernwirtschaft zur Verfügung stand, eine ansehnliche Fläche darstellte, war der naturale Ertrag doch nicht übermäßig groß: dank der geringen Intensität des Anbaus und der teilweisen Abnahme des Ertrages infolge ungenügender Düngung: siehe das 17. Kapitel unter III.

(2.) Von seinem Ernteertrage muß auch der amerikanische Farmer wesentliche Teile an andere Personen abgeben: zwar nicht an den Grund-

herrn, auch nicht in übermäßiger Weise an den Staat, wohl aber teilweise an den Geldgeber.

Die *Verschuldung* der amerikanischen Farmer im ganzen ist zwar nicht hoch nach europäischen Begriffen: 1910 waren erst 33,2% überhaupt verschuldet, und der Anteil der Schulden betrug nur 27,3% des Wertes. Stat. Abstr. U. S. 1923. pag. 145/146. Es verdient aber Beachtung, daß gerade im Wheat belt die Verschuldung beträchtlich höher ist als im Durchschnitt der Vereinigten Staaten: sie betrug im Gebiete der „Nordwest-Zentral"-Staaten 45,6% und stieg beispielsweise in Nord-Dakota auf 50,2%, in Iowa auf 51,2%. Ib.

Was aber schwer ins Gewicht fällt, ist der Umstand, daß der amerikanische Bauer sich in völliger Abhängigkeit von den monopolisierten Transport- und Elevatorengesellschaften und dem Getreidehändler befindet. Die ausgedehnte Lage des Landes bringt das mit sich.

Von den außergewöhnlich hohen *Zwischengewinnen* des Händlers und Transporteurs in Amerika war schon die Rede. Ich teile noch einige weitere Ziffern mit: von des Verbrauchers Dollar erhielten an Cents im Jahre 1922 zu 1923 bei Kartoffeln:

	von Maine nach Boston	von Minnesota nach Chikago
Landwirt	30,8	20,6
Aufkäufer	9,0	15,7
Fracht	18,2	13,6
Absatzgroßhandel	7,2	11,1
Detailhandel	34,8	39,0
	100	100

Im Jahresdurchschnitt 1913—1918 verteilt sich des Verbrauchers Dollar bei Orangen aus Kalifornien wie folgt: es erhielten Cents

Landwirt . . .	40
Verpacker . . .	9
Transport . . .	15
Großhandel . .	6
Detailhandel . .	30
	100

Bei Haferflocken (1921):

Landwirt . . .	17,83
Transport . .	2,04
Lagerhaus . .	1,73
Verarbeitung .	8,92
Verteilung . .	69,48
	100

Nach den Berechnungen des Department of Agriculture mitgeteilt bei J. Hirsch, Wunder, 269, 272.

(3.) Nun ist aber der größte Teil der amerikanischen Bauernwirtschaften von vornherein auf den Verkauf eingestellt. Das ist der Fall, seit die Besiedelung des Landes über den Mississippi in die fruchtbaren Prärien vorgedrungen ist, während der Bauer in den Waldregionen des nahen Westens in viel weiterem Umfange eine selbstgenügsame Wirtschaft führte. Also wird der Erlös seiner Wirtschaft im wesentlichen durch die Preise bestimmt, die er für seine Erzeugnisse erhält. Wie sehr diese seit den 1870 er Jahren gesunken sind, haben wir feststellen können: siehe das 17. und 18. Kapitel. Es scheint doch aber, als ob die Preise der Agrarprodukte auf der ganzen Erde sich so niedrig gestellt haben, daß die Erzeuger in ihrer Lebenshaltung gedrückt wurden: der ganze Mechanismus der Weltpreisbildung war so eingerichtet, daß alle Vorteile der vermehrten Leistungsfähigkeit den industriellen und handelnden Schichten der Bevölkerung allein zugute kamen. Um den westeuropäischen und amerikanischen Kapitalismus zu seiner unerhörten Blüte zu verhelfen, hat also auch der Siedler in den neuerschlossenen Gebieten darben müssen.

Das ökonomische Schicksal des amerikanischen Farmers findet in folgenden Ziffern seinen ergreifenden Ausdruck: Der Durchschnittswert der Ernte vom acre betrug in den Vereinigten Staaten:

1866—1870	$ 14,70
1871—1875	„ 14,05
1876—1880	„ 11,89
1881—1885	„ 11,33
1886—1890	„ 9,97
1891—1895	„ 9,71
1896—1900	„ 9,09

Seitdem beginnen die Erträge zu steigen: siehe Stat. Abst. U. S. l. c. pag. 175.

Achtundfünfzigstes Kapitel

Die Genossenschaftswirtschaft

I. Begriff und Arten der Genossenschaft

Es scheint fast, als ob die Genossenschaftsbewegung — auch in der uns hier allein angehenden Gestalt als Wirtschaftsgenossenschaftsbewegung — gar nicht auf ein einheitliches Ziel eingestellt sei, sondern die allerverschiedensten Zwecke verwirklichen helfe, wie ein beliebiges formales Gestaltungsprinzip, etwa die Aktiengesellschaft oder die bereits zur leeren Schale gewordene G. m. b. H., die kaum noch etwas mit der Genossenschaftsbewegung als einer inhaltlich bestimmten Reformbewegung zu tun hat. Dient die Genossenschaft — auch in ihrer echten Form— nicht in der Tat allen möglichen Herren? Treten in ihrer Gestalt nicht selbst sich völlig widerstreitende Interessenansprüche in der Gesellschaft auf?

Genossenschaften bilden die Krämer, um gegen die Konsumgenossenschaften zu bestehen;

Genossenschaften bilden die Handwerker, um sich gegen den Kapitalismus zu schützen;

Genossenschaften bilden die Konsumenten, um sich vor der Ausbeutung durch das Handwerk (im Krämertum) zu sichern;

Genossenschaften bilden die Bauern, um sich billigen Dünger, die Postsekretäre, um sich billige Wohnungen zu verschaffen.

Wo ist da die einigende Idee? Hat nicht jede dieser Genossenschaftsarten ihre eigenen Lebensbedingungen, will nicht jede von einem anderen Blickpunkt aus betrachtet, von einem anderen Wertezentrum aus gewertet werden, hat nicht jede ihre besondere Theorie und ihre besondere Praxis?

In der Tat: so will es scheinen. Aber doch nur, wenn man sich nicht der Mühe unterzieht, tiefer in die Probleme einzudringen. Tut man dies, so wird man im Mannigfaltigen, ja sich scheinbar Widersprechenden doch gemeinsame Züge entdecken. Welche?

Natürlich dürfen wir uns nicht damit genug sein lassen, die Genossenschaft als Rechtsform, etwa im Gierkeschen Sinne oder im Sinne irgendeines „Genossenschaftsgesetzes", zu bestimmen. Es muß

immer ein Sachgebiet, eine Kulturerscheinung mit dem Begriffe abgegrenzt werden. Was liegt an Versuchen vor, solches zu tun? Die übliche Begriffsbestimmung, wie wir sie etwa bei King oder Huber oder Gide finden, befriedigt mich nicht: „Vereinigung vieler atomisierter Kräfte zu einer relativ größeren Kraft, fruchtbare Verwendung der Gesamtkraft zugunsten der einzelnen Atome" trifft es nicht. Denn unter diese Begriffsbestimmung fällt jeder gesellschaftliche Großbetrieb, der ja seiner Wesenheit nach auch auf „Kooperation" beruht, also jede kapitalistische Fabrik, wie auch jedes Kartell, jeder Verein, jede beliebige „Association". Man muß sich klar sein, daß das Wort „Kooperation" — ein Ausdruck, den fast alle Kultursprachen gleichmäßig angenommen haben — einen dreifachen Sinn hat:

(1.) den des räumlichen Zusammenarbeitens vieler, das ist der Sinn, in dem z. B. Marx das Wort allein verwendet; ich spreche hier von Arbeitskooperation;

(2.) den Sinn des Zusammenwirkens bei dem Zustandekommen eines Werkes oder bei der Deckung eines Bedarfs, auch wenn kein räumliches Zusammenarbeiten stattfindet: der Fall jeder arbeitsteiligen Wirtschaftsweise; hier spreche ich von Werkkooperation;

(3.) den Sinn, aus dem heraus Gide und Daudet-Bancet das Wort „Kooperatismus" gebildet haben, und der hier allein in Betracht kommt. Man könnte diese Art von Kooperation Wirtschaftskooperation nennen. Denn wir müssen uns klarmachen, daß wir in diesem dritten Sinne, in dem das Wort Kooperation dem deutschen Wort Genossenschaft entspricht, einen wirtschaftsbetrieblichen Tatbestand bezeichnen wollen, während wir in den beiden anderen Bedeutungen des Wortes es mit einem werkbetrieblichen Organisationsprinzip zu tun haben. In den beiden ersten Fällen betrachten wir das Zusammenwirken vieler in seiner Bedeutung für die Herstellung eines Werkes, im dritten Falle für die Gestaltung der Wirtschaftsführung. Und können dann vielleicht Genossenschaft definieren als: Freie Personenvereinigungen unvermögender Wirtschaftssubjekte zu dem Zwecke, durch großbetriebliche Gestaltung ihre Wirtschaftsführung zu vervollkommnen. Das trifft alle „echten" Genossenschaftsarten: Konsum-, Produktiv-, Einkauf-, Verkauf-, Kreditgenossenschaften und grenzt sie doch andererseits gegen verwandte Bildungen ab: die Zwangskorporationen sind ausgeschlossen durch das Wort „freie"; die Aktiengesellschaften und ähnliche Bildungen durch das Wort „Personenvereinigung"; die kapita-

listischen Kartelle und Syndikate durch das Wort „unvermögende" (denn sonst: warum ist die Vereinigung von Tischlern zum Zweck des Verkaufs von Möbeln eine Genossenschaft, die Vereinigung von Gruben zum Verkauf der Kohle ein Syndikat? die Rechtsform beiseite gelassen); die Werkkooperation durch den Hinweis auf die Vervollkommnung der Wirtschaftsführung. Und mit der Herausstellung des Mittels: „großbetriebliche Gestaltung" ist alle Wesenheit der Genossenschaften klar genug bezeichnet.

Es gibt viele Arten von Genossenschaften: Schär zählt in seinem „System des Genossenschaftswesens" deren 79 auf. Die für das Wirtschaftsleben bedeutsamen Genossenschaften lassen sich aber in folgende drei Gruppen zusammenfassen:

1. die Kreditgenossenschaften. Ihr Zweck ist: die Kreditgewährung an unbemittelte Personen, das heißt an solche Personen, die für sich allein nicht kreditwürdig sind, zu ermöglichen. Das geschieht durch den Zusammenschluß einer größeren Anzahl einzelner kreditunfähiger Personen zu einem Verbande und die Einführung der Solidarhaftung. In dieser liegt das genossenschaftliche Prinzip, wie es Schulze-Delitzsch selbst ausgeführt hat, wenn er sagt: „Die Mehrzahl der Mitglieder gehört den unbemittelten Klassen an, deren Hauptbesitz in ihrer Arbeitskraft besteht. Mit Recht gilt aber die Arbeitskraft des einzelnen nicht als genügende Sicherheit für die Kapitalanlage, weil sie einer Menge von Zufälligkeiten unterworfen ist und die Resultate zu wenig in der Gewalt hat. Nur wenn eine größere Gesamtheit von Arbeitern die Zufälle und das Mißlingen bei einzelnen trägt und gegenseitig füreinander einsteht, ist die erforderliche Garantie gegeben, von welcher der Kredit abhängt, und der Gläubiger, der sich nun an jeden für das Ganze halten kann, läuft keine Gefahr." (Zit. bei Hans Schönitz, Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland [1912], 87/88.) Die Kreditgenossenschaft ist eine Personal-, keine Kapitalvereinigung. „Ihrem Wesen nach ist diese Personalgemeinschaft eine sich selbst verwaltende Demokratie, deren Mitglieder — denn diese und nicht Kapitalien sind Träger der Genossenschaft — gleiche Rechte besitzen" (Lindecke).

Eine echte Kreditgenossenschaft wird man daher immer nur denjenigen Verband nennen können, der die Kreditgeschäfte (aktive wie passive) auf den Kreis seiner Mitglieder beschränkt. Bei vielen heutigen Verbänden, die man gleichwohl als Kreditgenossenschaften bezeichnet, wie z. B. den Schulze-Delitzschschen, trifft diese Voraussetzung

nicht zu, weil sie auch „Bankkredit" in Anspruch nehmen, bei anderen nicht, weil sie Unterstützungen vom Staate erhalten, wie z. B. die der preußischen Zentralgenossenschaftskasse angegliederten Verbände. Aber wenn hier auch keine Kreditgenossenschaften im eigentlichen Sinne vorliegen, so hört darum der von ihnen gewährte Kredit noch nicht auf, auf genossenschaftlicher Grundlage zu ruhen. Wir werden füglich Kreditgenossenschaften und Genossenschaftskredit unterscheiden;

2. die Produktions- (und Absatz-) Genossenschaften. Sie sollen dazu dienen, kleinen Produzenten (und Händlern) durch Zusammenschluß die Vorteile des Großbetriebes zu verschaffen. Da diese sich beim Einkauf, bei der Produktion und beim Verkauf bemerkbar machen, so ergeben sich als besondere Arten der Produktionsgenossenschaften:

a) die Rohstoffgenossenschaften, Wareneinkaufsvereine, Genossenschaften zur Beschaffung von Maschinen;

b) die Werkgenossenschaften, Züchtungs- und Weidegenossenschaften, die Produktionsgenossenschaften i. e. S.;

c) die Verwertungsgenossenschaften, Magazingenossenschaften, Rabattvereine (der Krämer).

Die meisten dieser Arten dienen sowohl landwirtschaftlichen als gewerblichen Produzenten;

3. Die Konsumtionsgenossenschaften. Ihr Zweck besteht darin, bedürftigen Konsumtionswirtschaften ihre Wirtschaftsführung zu erleichtern. Sie erfüllen ihren Zweck:

a) durch Ausschaltung des Detailhandels: Konsumvereine;

b) durch Ausschaltung des Engroshandels: Großeinkaufsvereine;

c) durch Selbsterzeugnug der Güter für die geeinten Genossen.

II. Die Verbreitung der Genossenschaftswirtschaft

1. Die Kreditgenossenschaften

Kreditgenossenschaften gibt es in allen Ländern, in denen die Kreditwirtschaft ihren Eingang gefunden hat. Die intensiv wie extensiv bedeutsamste Entwicklung haben sie jedoch in *Deutschland* erlebt. Hier sind auch die beiden Systeme ausgebildet worden, nach denen sich die Kreditgenossenschaften in fast allen Ländern gestalten: das Schulze-Delitzschsche und das Raiffeisensche, die ungefähr um dieselbe Zeit (Mitte des 19. Jahrhunderts) ins Leben gerufen wurden: jenes mehr sachlich-geistig, bankmäßig, städtisch, „gesellschaftlich", dieses

mehr persönlich-seelisch, vertrauensmäßig, ländlich, „gemeinschaftlich" aufgebaut. In diesem Zusammenhange ist es nicht angängig, aber auch nicht nötig, auf diese Unterschiede einzugehen. Beide Systeme haben sich ergänzt und jene bedeutende Entwicklung der Kreditgenossenschaften begünstigt, von der schon die Rede war. Ich begnüge mich damit, den

Stand des genossenschaftlichen Kreditwesens in Deutschland vor dem Kriege

in den Hauptziffern anzugeben:

I. Aktiva, Passiva und ausgeliehene Gelder der deutschen städtischen und ländlichen Kreditgenossenschaften in Reichsmark:

	I. Aktiva	II. Passiva	III. Ausgeliehene Gelder	
1900	1470840604	1448845731	1188165329	
1910	4454884655	4441492951	3445949896	
1913	4603981949	4558438241	3964387858	

II. Im einzelnen:

1. Allgem. Verband, jetzt deutsch. Genossenschaftsverband (Schulze-Delitzsch)

1890	619558988	599381505	538412010	
1900	870484315	852043575	728139522	
1910	1477195299	1474284490	1238029530	
1913	1680235454	1638587974	1366247980	

2. Generalverband ländlicher Genossenschaften (Raiffeisen)

				Sp. III: darunter Darlehen über 1 Jahr
1899	175294077	174475491	133807696	92072505
1910	595943497	594047604	440392767	81210725
1913	799724407	796871991	614747892	491513814

3. Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften (Richtung Haas-Darmstadt)

				Sp. III: darunter auf feste Termine
1900	425002212	422326665	326218111	208149222
1910	2381745859	2373160857	1767527599	1291265977
1913	2124022088	2122978276	1983391986	1488414621

III. Genauere Statistik des Allgemeinen Verbandes:

	Zahl der Genossenschaften	Gegen Vorschußwechsel	Gegen Schuldschein	Gegen Diskonto	Gegen Hypoth.	Im Kontokorrentgeschäft
1886	906	550	100	299	8,9	488
1890	1072	530	109	407	14,8	579,7
1900	975	646	153	622	16,6	970
1910	1035	951	248	1081	127,8	1783
1914	1033	1001	239	1207	168	2255

Die Ziffern sind den verschiedenen Jahrgängen der Jahrbücher der einzelnen Verbände entnommen.

2. Die Produktionsgenossenschaften

haben auf den verschiedenen Produktions-Stufen des Wirtschaftslebens eine sehr verschieden starke Verbreitung gefunden:

a) Die *Handwerkergenossenschaften* sind, wie ich an anderer Stelle schon hervorgehoben habe, sehr schwach entwickelt. Selbst in *Deutschland*, wo diese Genossenschaftsart ihre größte Ausbildung erfahren hat, gab es im Jahre 1912 nicht mehr als diese:

	Genossenschaften	Mitglieder
Rohstoffgenossenschaften	392	18886
Werkgenossenschaften	316	25841
Magazingenossenschaften	109	6464
Rohstoff- und Magazingenossenschaften . .	150	7389
Produktivgenossenschaften	381	50080

(Stat. Jahrb. f. d. D. R.)

b) Auch die *Händlergenossenschaften* waren bis zum Kriege noch zu keiner erheblichen Entfaltung gelangt. Während die Handwerkergenossenschaften zu den ältesten Genossenschaftsbildungen gehören, haben sich Händlergenossenschaften erst in den letzten Jahrzehnten (als Abwehrbewegung gegen die Konsumvereinsbewegung: s. u. Seite 992ff.) zu bilden angefangen. Die wichtigste Gruppe der Händlergenossenschaften in *Deutschland* sind die Einkaufsgenossenschaften der Kolonialwarenhändler (Edeka-Großhandel), die rund 600 Genossenschaften umfassen. Größere Gruppen stellen dann noch die Genossenschaften der Tabakwarenhändler, der Milchhändler, der Gastwirte dar (HSt. III^4, 858).

Dagegen haben nun

c) die *landwirtschaftlichen Genossenschaften* in allen Ländern, namentlich in einigen Bauernländern, wie Dänemark, Frankreich, Schweiz, Deutschland, Rußland, einen großen Aufschwung genommen.

In *Deutschland* kommen in Betracht:

(1.) die Bezugsgenossenschaften, die Dünger, Futtermittel, Sämereien, Maschinen und Geräte im großen für die Genossen einkaufen. Der Einkauf geschieht teils durch eigens hierzu gegründete Konsum- oder Einkaufsvereine, teils durch Spar- und Darlehnskassen, Molkereien und Kornhäuser. Die am gemeinsamen Einkauf interessierten Genossenschaften haben sich zu Zentraleinkaufsgenossenschaften verbunden. Deren Einkauf betrug (HSt. VI^4, 184):

	Zentner	Mark
1892	3905780	13919872
1908	50414648	142497776.

Landwirtschaftliche Rohstoffgenossenschaften gab es am 1. Januar 1912 in Deutschland 2117 mit 205518 Mitgliedern (Stat. Jahrb.);

(2.) die Molkereigenossenschaften, die unter den landwirtschaftlichen „Produktivgenossenschaften" die erste Stelle einnehmen. Unter dieser Bezeichnung werden zusammengefaßt:

a) die Meiereigenossenschaften (Buttereien und Käsereien);

b) die Milch-, Milchhandels- oder Milchverkaufsgenossenschaften, die lediglich Milch sammeln, kühlen, reinigen und an größere Händler abgeben;

c) Milchmagazine, Milchzentralen der Milchverwertungsgenossenschaften der Städte, die den Absatz von Milch bezwecken.

Die Zahl der Meiereigenossenschaften betrug (nach dem Stat. Jahrb.) am 1. Januar 1912:

3307 mit 304278 Mitgliedern.

Die erste Molkereigenossenschaft für Käse wurde 1860 im Staate Neuyork errichtet; 1866 gab es dort bereits 500; Epoche machte die Erfindung der Zentrifuge durch den Deutschen Lehfeld im Jahre 1876; 1880 die erste Molkereigenossenschaft für Butter. Siehe Edw. A. Pratt, Agricultural Organisation. 1912.

Die Genossenschaftsmolkereien machten es wünschenswert, auf die Viehproduktion Einfluß zu gewinnen. So entstehen Genossenschaften, die den Zweck haben

a) die Viehzucht auf wissenschaftliche (Züchtungs-) Grundlage zu stellen;

b) das Vieh gemeinsam zu züchten (Weidegenossenschaften);

c) Kontrolle über die Milch zu üben.

Zuchtvieh- und Weidegenossenschaften gab es (1912) in Deutschland 354 mit 20 271 Mitgliedern;

(3.) die Verwertungsgenossenschaften, die jedoch eine geringere Entwicklung aufweisen. Der Absatz landwirtschaftlicher Genossenschaften innerhalb des Reichsverbandes betrug (1919) 17,3 Mill. Ztr., innerhalb des Generalverbandes 8,6 Mill. Ztr. Den größten Umsatz hat die Bayerische Zentraldarlehnskasse, die durch Lagerhäuser, Lager- und Geschäftsstellen an 144 Orten vertreten ist. Über das ganze Reich zerstreut sind Obst-, Gemüse-, Tabak-, Hopfen-, Eierverkaufsgenossenschaften, in den Weingegenden Winzergenossenschaften.

In *Frankreich* besorgen den gemeinsamen Bezug landwirtschaftlicher Bedarfsartikel die Syndicats professionnels agricoles, deren es im Jahre 1907 4000 mit etwa 740 000 Mitgliedern gab, und die für etwa 230 Mill. Frcs. bezogen.

Die größte Ausdehnung hat das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen aber in *Dänemark* erlangt. Hier bestanden schon im Jahre 1907 bei 2½ Mill. Einwohnern 1849 Genossenschaften. Die wichtigsten Gruppen sind die Molkerei-, Schlächterei- und Eierverkaufsgenossenschaften,

die sich wieder zu großen Exportzentralen zusammengeschlossen haben. In den 1100 Molkereien waren 160000 Landwirte mit einer Lieferung von 2500 Mill. Liter Milch und einer Erzeugung im Werte von 300 Mill. Mark zusammengeschlossen. (Dagegen verschwinden die oben mitgeteilten deutschen Ziffern: bei einem gleichen Entwicklungsgrade wie Dänemark müßte Deutschland 26400 Molkereigenossenschaften mit 3840000 Mitgliedern haben.) Die 36 Schlächtereigenossenschaften mit 95000 Mitgliedern hatten einen Absatz von 90 Mill. Mk., die 695 Eierverkaufsvereine mit etwa 51000 Mitgliedern einen solchen von 6 Mill. Mk. Vgl. zu dem Obigen O. Rabe, Art. Landw. Genossenschaftswesen im HSt. VI⁴, 178ff. Dortselbst sind Quellen und Literatur verzeichnet.

3. Die Konsumtionsgenossenschaften

haben eine Verbreitung über die ganze Erde gefunden. Für das Jahr 1920 verzeichnet The Peoples Year Book (1922) als Mitglieder von Konsumtionsgenossenschaften in allen Ländern 24 Millionen (darunter 12 Millionen in Rußland) und schätzt die Gesamtzahl der Teilnehmer an diesen Genossenschaften auf 30 Millionen.

Ich setze hier die Ziffern für einige der wichtigsten Länder für die letzte Zeit vor dem Kriege her.

a) *Großbritannien* ist die Wiege der Konsumtionsgenossenschaften, deren Vater wir in Rob. Owen zu erblicken haben.

Owen gründete im Jahre 1828 den Konsumverein von Brighton mit folgendem, fertigem Programm: „Kapital ist es, was wir brauchen . . . Zu diesem ganz besonderen Zweck müssen wir uns zu einer Gesellschaft vereinigen; wir müssen durch wöchentliche Beiträge einen Fonds gründen; sobald dieser groß genug ist, müssen wir ihn zur Anschaffung verschiedener Waren benutzen, die wir in einen gemeinschaftlichen Laden bringen, aus dem sämtliche Mitglieder ihren Bedarf beziehen müssen; der Profit soll dann ein gemeinsames Kapital bilden, welches wiederum zur Anschaffung der notwendigen Bedarfsartikel verwandt wird. Auf diese Weise verfügen wir über zwei Quellen der Anhäufung, die wöchentlichen Beiträge und den Profit . . . Die Gesellschaft wird alsdann imstande sein, für ihre eigenen Mitglieder Arbeit zu schaffen, und das ganze Erzeugnis dieser Arbeit wird Gemeingut sein. In dem Maße, in dem das Kapital sich weiter anhäuft, mag die Gesellschaft Land kaufen, darauf leben, es bebauen und alle Waren fabrizieren, wie es ihr beliebt, und auf diese Weise für den gesamten Bedarf der Mitglieder an Nahrungsmitteln, Kleidung und Wohnung Fürsorge treffen. Diese Gesellschaft wird dann eine Gemeinschaft (Community?) heißen." Zit. bei Jacob, Volkswirtschaftl. Theorie der Genossenschaft, 360/361. Darauf erfolgten zahlreiche Gründungen von Konsumvereinen, die aber alle eingingen. Erst den „redlichen Pionieren von Rochdale", 28 armen Flanellwebern, durchweg Owenisten und Chartisten, gelingt dann

im Jahre 1844 das Werk: der kleine Verkaufsladen, den sie nach dem Programm Owens errichteten und der zunächst nur Montag und Samstag geöffnet war und einen Wochenumsatz von 2 £ hatte, ist die Keimzelle, von dem die gewaltige Konsumvereinsbewegung ihren Ausgang genommen hat.

Die Ziffern für 1914 sind folgende:

Zahl der Konsumvereine . . .	1390
Zahl der Mitglieder	3054297
Anteile und Leihfonds	46317939 £
Verkäufe	87964229 „
Zahl der Angestellten	103074

The Peoples Year Book, 20. Dieser Quelle sind auch die folgenden Angaben entnommen.

In demselben Jahre bestanden Großeinkaufsgenossenschaften in

	England	Schottland
Zahl	1193	266
Umsatz . .	34910813 £	9425383 £

Die produktiven Anlagen der englischen Konsumvereine beziehen sich auf folgende Gewerbezweige (1920):

	Umsatz £
Biskuitfabriken	707313
Konservenfabriken	2949655
Seifenfabriken	3909386
Mühlen	10577099
Tabakfabriken	1582163
Speckraffinerien	431643
Margarinefabriken	2999540
Druckereien	729680
Seilereien (1921)	34496
Kohlenbergwerke	76023
Flanellfabriken	241869
Wirkwarenfabriken	495137
Korsettfabriken	186298
Hemdenfabriken	648671
Kleiderfabriken	885081
Schuh- und Stiefelfabriken . . .	1897661
Tischlereien	329736
Bürstenfabriken	93367
Eisenwerke	64084
Böttchereien	88631
Blechfabriken	13314
Farben- und Firnisfabriken . .	82385
	29023232

Die Genossenschaften bewirtschaften außerdem Farmen im Umfange von 33040 acres.

b) *Deutschland.* Hier trug die Konsumvereinsbewegung, die ebenfalls von Schulze-Delitzsch ins Leben gerufen worden ist, ursprünglich, wie das ganze Werk dieses Mannes, ein ausgesprochen kleinbürgerliches Gepräge. Die Lohnarbeiterschaft blieb ihr fern, nicht zuletzt infolge der ablehnenden Haltung, die die sozialistischen Führer, namentlich Lassalle, dieser Bewegung gegenüber einnahmen. Das änderte sich seit den 1890er Jahren, als die Sozialdemokratie die Entwicklung des Konsumvereinswesens zu einem ihrer Programmpunkte machte. Die Zahl der Konsumvereine und ihrer Mitglieder stieg nun rasch und erreichte im Jahre 1914 folgende Beträge:

Zahl der Konsumvereine . . .	1109
Zahl der Mitglieder	1717519
Umsatz	492980519 Mk.

Der Umsatz der Großeinkaufsgenossenschaften bezifferte sich in demselben Jahre auf 157524040 Mk., der Wert der in eigenen Fabriken erzeugten Waren auf 10475273 Mk.

c) Die *Schweiz* ist wohl das Land, in dem das Konsumvereinswesen am höchsten entwickelt ist. Es gab dort im Jahre 1914 396 Konsumvereine mit einer Mitgliederzahl von 276431 und einem Umsatz von 143650971 Frcs. Die Großeinkaufsgenossenschaften setzten für 45717076 Frcs. um.

Die bedeutendsten Großeinkaufsgenossenschaften vor dem Kriege mit einem Umsatz von mehr als 10 Mill. Mark waren im Jahre 1914 folgende (Umsatz in £):

Manchester	34910813
Glasgow	9425383
Hamburg	7876202
Kopenhagen	3866046
Basel	1828683
Budapest	1259121
Moskau	1088737
Wien	1072000
Helsingfors	971440
Stockholm	549403

III. Die Bedeutung der Genossenschaftswirtschaft

Die Wirtschaftsgenossenschaften erfüllen im Zeitalter des Kapitalismus zwei ganz und gar voneinander verschiedene Aufgaben: einerseits dienen sie als Hilfskonstruktionen, um vor- und außerkapitalistische Wirtschaftsformen, also das Handwerk und die Bauernwirtschaft, aber auch die private Konsumtionswirtschaft über Wasser zu halten, andererseits bilden sie, namentlich in der Form der vollendeten Konsumtionsgenossenschaft, das heißt der Konsumvereine, die zur Eigenproduktion übergehen, die bestehenden Wirtschaftsweisen zu einer überkapitalistischen Wirtschaftsverfassung um.

Diese Aufgaben sind offenbar beide von einer grundsätzlich sehr großen Bedeutung. Es fragt sich nur, in welchem Umfange es den Genossenschaften bisher gelungen ist, sie zu erfüllen. Um auf diese Frage zu antworten, genügt es nicht, die absoluten Ziffern zu kennen, in denen die Genossenschaftsbewegung zum Ausdruck kommt. Wir müssen vielmehr auch wissen, wie sich diese Ziffern zu den allgemeinen Produktions- und Absatzziffern verhalten, um den größenmäßigen Anteil der Genossenschaftswirtschaft am gesamten Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus ermessen zu können. Die Feststellung dieses Anteils ist nicht in allen Fällen einwandfrei möglich. Immerhin werden die folgenden Ziffern dazu dienen, seine Größe ins Gefühl zu bringen.

Da ergibt sich nun die auffallende Tatsache, daß die Genossenschaftswirtschaft in den verschiedenen Ländern eine sehr verschiedene Ausdehnung erfahren und somit Bedeutung gewonnen hat: in ihrer Gesamtheit und — noch mehr — in ihren einzelnen Teilen, so daß diese Art hier, die andere dort mehr zur Entfaltung gelangt ist. Die Gründe dieser Verschiedenheit sind nicht immer ersichtlich; sie werden oft genug in reinen, örtlichen Zufälligkeiten zu suchen sein.

Dasjenige Land, das der Genossenschaftsidee als Ganzem keine sehr große Sympathie entgegengebracht hat, sind die *Vereinigten Staaten von Amerika*. Kreditgenossenschaften gibt es hier fast gar keine; die Konsumvereine haben nur unter Negern, Polen, Italienern, Japanern, Finnen eine weitere Verbreitung gefunden; unter den Produktionsgenossenschaften sind die Handwerkergenossenschaften so gut wie unbekannt, und nur die Farmergenossenschaften, hauptsächlich als Verwertungsgenossenschaften, haben in der letzten Zeit einen Aufschwung genommen.

Dagegen findet sich die Genossenschaftswirtschaft in sämtlichen europäischen Ländern, immer wenigstens mit einem Zweige, stärker verbreitet, wie aus den mitgeteilten Ziffern schon hervorgeht. Wir überblicken die größenmäßige Bedeutung der Genossenschaftswirtschaft in einigen Ländern nach den einzelnen Arten.

(1.) Die Kreditgenossenschaften haben in *Deutschland* eine hohe Bedeutung erlangt, vor allem für die Bauernwirtschaft, aber doch auch für das Handwerk.

Für das Jahr 1909 nahm Schönitz an, daß jeder elfte Handwerker im Deutschen Reiche Mitglied einer Schulze-Delitzschschen Kreditgenossenschaft war. Außer diesen Verbänden kamen aber auch noch andere Kreditgenossenschaften für Handwerker in Frage, wenn auch nur in geringem Maße. Nach dem Jahresbericht des Allgemeinen Verbandes hatten im Jahre 1910 die 939 berichtenden Genossenschaften zusammen 1145 Mill. Mk. fremde Gelder aufgenommen. In demselben Jahre betrugen die Posten der Kreditoren und Depositen zusammen bei den 165 deutschen Kreditbanken 9123 Mill. Mk. (laut Deutschem Ökonomist).

Noch entscheidender ist die Bedeutung, die die genossenschaftliche Form der Kreditgewährung für die deutsche Bauernwirtschaft erlangt hat. Hier kann man sagen, daß sich in ihr so gut wie aller Kreditverkehr der bäuerlichen Wirtschaften abspielt. Die Einbürgerung namentlich der Raiffeisenkassen hat hier einen völligen Wandel hervorgerufen: der „Wucher auf dem Lande" ist fast völlig verschwunden, das Kreditbedürfnis der Bauern wird in ausreichender Weise durch die Genossenschaften befriedigt.

Andere Länder mit einem hochentwickelten genossenschaftlichen Kreditwesen sind *Österreich-Ungarn, Italien, Frankreich, Belgien, Holland.*

Dagegen fehlt diese Art der Genossenschaft fast völlig in *Großbritannien, Dänemark, Schweiz* (wo Volksbanken an die Stelle der Genossenschaften getreten sind).

(2). Die Produktionsgenossenschaften haben, das ist eine wichtige Feststellung, die ich schon gemacht hatte, für das Handwerk nur eine untergeordnete Bedeutung. Um das einzusehen, genügt es, die oben mitgeteilten Ziffern der gewerblichen Genossenschaften Deutschlands, wo diese Genossenschaftsart am höchsten entwickelt ist, in Vergleich zu bringen mit den früher schon bekannt gegebenen Handwerkerziffern: gegenüber den 3—4 Millionen Handwerkern kommen die Ziffern der Genossenschaftsmitglieder tatsächlich nicht in Betracht.

Dagegen sind die Produktionsgenossenschaften für die Bauernwirtschaften schon heute von erheblicher Bedeutung. Das gilt wenigstens von den Bezugsgenossenschaften und vor allem für die Molkereigenossenschaften, während die übrigen Verwertungsgenossenschaften nur einen geringen Anteil am Gesamtabsatz haben.

In *Deutschland* schätzte man, daß (1913) etwa 2—3% des Getreides, 1½—2% des Schlachtviehs, 1% der Eier auf genossenschaftlichem Wege vertrieben wurden (Quelle bei Edm. Fischer, a. a. O., Seite 320ff.). Dagegen immerhin 15—20% des Weines. Genauere Berechnungen sind angestellt für den Anteil der Molkereigenossenschaften an der gesamten Milchwirtschaft Deutschlands. (Vgl. W. v. Altrock, a. a. O., Seite 185 und 580.) Danach wurden im Jahre 1913 ermittelt Betriebe mit mehr als 200000 Liter Milch oder Motorenbenutzung:

3167 genossenschaftliche Molkereien mit 18379 Arbeitern
3320 Privatmolkereien „ 12975 „

Die Mitglieder der Molkereigenossenschaften machten (1912) allerdings erst 10% der landwirtschaftlichen Betriebe über 2 ha aus; die Menge der eingelieferten Milch betrug aber 15—16% der Gesamtmilcherzeugung: ein Zeichen, daß die größeren Betriebe stärker an den Genossenschaften beteiligt sind als die kleineren. Von der zur Butterbereitung verwendeten Milch bildete die in Molkereien verarbeitete ein reichliches Drittel, während die übrigen zwei Drittel zum kleineren Teil in gewerblichen Privatbetrieben, zum größeren Teil in den landwirtschaftlichen Betrieben selbst verarbeitet wurden. (Es ist zu vermerken, daß an diesen landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften auch die Gutsbetriebe beteiligt sind, wodurch diese Genossenschaftsart ihr Gepräge als „echte" Genossenschaftsart zum Teil verliert.)

Länder, in denen die landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften eine größere Bedeutung haben, sind *Frankreich, Ungarn,* vor allem aber *Dänemark.*

Dänemark nimmt eine Sonderstellung ein. Hier entstanden in rascher Entwicklung (die erste Molkereigenossenschaft wurde 1882 ins Leben gerufen) zahlreiche landwirtschaftliche Verwertungsgenossenschaften unter dem Drucke der überseeischen Konkurrenz, die Getreidebau unrentabel machte und zur Viehzucht drängte, deren Erzeugnisse aber in dem kleinen Lande nur auf dem Wege des Exports zu verwerten waren. Um diesen zu bewerkstelligen, versuchte man es zuerst mit Sammelindustrien, die aber ungeeignet waren, und griff dann zu dem

Mittel des genossenschaftlichen Zusammenschlusses, das sich vortrefflich bewährte. Die oben mitgeteilten Umsätze der verschiedenen landwirtschaftlichen Genossenschaften machen einen wesentlichen Teil der gesamten Erzeugung der dänischen Landwirtschaft aus. Vor dem Kriege schätzte man, daß 77 % aller Milch in Genossenschaftsmolkereien verarbeitet werde, und daß rund ein Viertel der gesamten Eierausfuhr durch Genossenschaften erfolgte. Von den Schweinen wurden

2000154 in Genossenschaftsschlächtereien,
394233 in Privatschlächtereien

geschlachtet. (Quellen bei Edm. Fischer, a. a. O., Seite 324.)

(3.) Die Konsumvereinsbewegung hat ihren Hauptsitz in *Großbritannien, Deutschland, Schweiz.* Was bedeuten die oben mitgeteilten Umsatzziffern für das gesamte Wirtschaftsleben dieser Länder; genauer: welchen Anteil haben die Konsumvereine am gesamten Warenumsatz? Um diese Frage zu beantworten, müßten wir diesen kennen. Mir sind aber keine Schätzungen für die genannten Länder oder sonst ein europäisches Land bekannt. Dagegen besitzen wir die schon mehrfach verwertete Schätzung Nystroems für die Vereinigten Staaten. Vielleicht dürfen wir sie benutzen, um eine Antwort auf unsere Frage zu bekommen. Nystroem nimmt den Betrag des Warenumsatzes im Detailhandel für das Jahr 1924 mit 35,2 Milliarden Dollar oder 147,84 Milliarden Mark oder 7,39 Milliarden englische Pfund an. Berücksichtigen wir die Größe und den verschiedenen Reichtumsgrad der Länder, so wird man den Umsatz im englischen Detailhandel sicher nicht zu hoch mit einem Drittel des amerikanischen bewerten dürfen. Das wären also rund 2½ Milliarden £. Im Jahre 1923 betrug aber der Umsatz der großbritannischen Konsumvereine 169,6 Millionen £, das würden etwa 7 % des Gesamtumsatzes des Landes sein. Ich denke, daß das ungefähr stimmen wird. Man kommt zu ähnlichen Ergebnissen etwa für Deutschland, wo es vielleicht 3—4 % sind, auf Grund einer Schätzung des Durchschnittsumsatzes der Handelsbetriebe.

Zusammenfassend läßt sich sagen: Die grundsätzliche Bedeutung der Genossenschaftswirtschaft ist groß; bisher hat sie neben den anderen Wirtschaftsweisen nur einen bescheidenen Platz sich erobert; die Ansätze sind aber entwicklungsfähig.

Neunundfünfzigstes Kapitel

Die Gemeinwirtschaft

Der Ausdruck „Gemeinwirtschaft" kann in einem dreifachen Sinne verstanden werden:

I. der Einmischung des Staates oder anderer öffentlicher Körper in die Wirtschaftsführung der Privaten;

II. der Durchführung des wirtschaftlichen Prozesses in eigenen Betrieben der öffentlichen Körper;

III. der Symbiose zwischen öffentlichem Körper und kapitalistischer Unternehmung.

Wie wir an verschiedenen Stellen schon feststellen konnten, sind der Umfang und die Bedeutung der Gemeinwirtschaft während der hochkapitalistischen Periode nach allen drei Richtungen nicht unerheblich gewachsen. Ich gebe hier noch einmal einen Überblick über den Bereich der Gemeinwirtschaft und versuche, soweit es möglich ist, deren Ausdehnung ziffernmäßig zu erfassen.

I. Die Einmischung des Staates

erfolgt vornehmlich von drei Seiten her:

1. mittels des Arbeiterschutzes;
2. mittels der Sozialversicherung;
3. mittels der Steuergesetzgebung.

Jeder Versuch, hier einen Ausdehnungsbereich zu bestimmen, ist zum Scheitern bestimmt. Es muß genügen festzustellen, daß in allen drei Richtungen die Einmischung des Staates während des hochkapitalistischen Zeitalters, in manchen Ländern mehr, in anderen weniger, bedeutende Fortschritte gemacht hat.

II. Die öffentlichen Betriebe

Wir besitzen, soviel ich weiß, nur eine umfassende Statistik der öffentlichen Betriebe. Sie bezieht sich erfreulicherweise auf *Deutschland*, wo bei Gelegenheit der Gewerbestatistik, sowohl 1895 als 1907, nach den öffentlichen Betrieben besonders gefragt worden ist. Die Ziffern für 1895 und 1907 sind leider nicht vergleichbar. So müssen wir uns

begnügen, diejenigen für 1907 für sich allein zu betrachten. Sie sind aber wohl imstande, unsere Teilnahme zu wecken. Im folgenden teile ich einige der wichtigeren Ergebnisse jener Statistik mit, die in Band 220/21 der Statistik des Deutschen Reichs auf Seite 154ff. aufgezeichnet sind.

Die *öffentlichen Betriebe in Deutschland* sind über zahlreiche Zweige des Wirtschaftslebens verbreitet: die Statistik führt nicht weniger als 403 Gewerbearten auf, für die öffentliche Betriebe ermittelt worden sind.

Die Statistik unterscheidet fünf Arten öffentlicher Körperschaften, in deren Händen sich Betriebe befinden: Reich, Bundesstaaten, politische Gemeinden, andere politische Selbstverwaltungskörper (Provinzen, Kreise usw.), andere öffentliche Körperschaften. Für diese fünf Arten öffentlicher Körper ergaben sich folgende Ziffern:

1. Betriebe des Reichs

wurden gezählt: 1013 mit 40 311 darin beschäftigten Personen. Diejenigen Gewerbegruppen, in denen die Reichsbetriebe am häufigsten sich fanden, waren (nach der Zahl der beschäftigten Personen geordnet):

	Betriebe	Zahl der beschäftigten Personen
Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate	209	24 099
Handelsgewerbe	462	5 065
Polygraphische Gewerbe	8	2 432

Die Gewerbe, die die hohen Ziffern bewirkten, sind: Schiffsbau, Reichsbank und Reichsdruckerei.

2. Betriebe der Bundesstaaten

4514 Betriebe mit 316 362 Personen. Davon

	Betriebe	Personen	
Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate	703	96 920	Waffenindustrie!
Bergbau, Hütten- und Salinenwesen	141	74 798	Waggonbau!
Baugewerbe	597	39 451	Hoch-, Eisenbahn-, Wege- und Wasserbau!

3. Betriebe der politischen Gemeinden

13 664 Betriebe mit 175 150 Personen. Davon

	Betriebe	Personen
Verkehrsgewerbe	1274	35 666
Baugewerbe	754	29 109
Industrie der forstwirtschaftlichen Nebenprodukte, Leuchtstoffe, Seifen, Fette, Öle, Firnisse	753	26 974

In dieser letzten, geheimnisvollen Gewerbegruppe stecken vor allem die Gasanstalten, die allmählich fast alle in städtischen Betrieb übergegangen sind.

Über die *Entwicklung der deutschen Gaswerke* läßt sich folgendes sagen: Als das Geburtsjahr der deutschen Gasversorgungsindustrie ist das Jahr 1826 anzusehen, in dem die Städte Hannover und Berlin durch eine englische Gasgesellschaft, die Imperial Continental Gas Association, dieselbe, auf die Herbert Spencer seine Philosophie zugeschnitten hat, erstmals mit Gas versorgt wurden. Im Anfang entwickelte sich die deutsche Gasversorgungsindustrie nur langsam: bis Anfang der 1850er Jahre waren erst 35 Gaswerke in 34 deutschen Städten errichtet. Seitdem machten sie raschere Fortschritte; die Zahl der Gaswerke stieg rasch und erreichte Anfang 1913 1700. Natürlich wuchs die Leistungsfähigkeit der Werke noch rascher: sie stieg von 44,5 Millionen cbm Gaserzeugung im Jahre 1859 auf 1200 Millionen im Jahre 1900 und 2732 Millionen im Jahre 1912. Der Wert der Erzeugnisse der deutschen Gaswerke betrug (1912/1913) 503 Millionen Mk. Das Anteilverhältnis der städtischen und privaten Gaswerke an der Gesamterzeugung wird durch folgende Ziffern ausgedrückt:

	Von 100	
	städtisch	privat
Anzahl der deutschen Gaswerke	67	33
Nach der Einwohnerzahl der Städte, in denen die Gaswerke liegen	81,2	18,8
Gaserzeugung	81,7	18,3

Alles nach Friedrich Greineder, Die Wirtschaft der deutschen Gaswerke. 1914. Seite 1, 3, 15, 23.

Ich füge hier noch einige Ziffern bei, aus denen die *Entwicklung der Elektrizitätswerke Deutschlands* ersichtlich ist, jenem zweiten großen Betätigungsfelde städtischer Betriebe. Der Anfang der Elektrizitätsversorgung liegt, wie man weiß, weniger weit zurück als der der Gasversorgung. Die Elektrizitätsversorgung beginnt in Deutschland mit der Gründung der „Deutschen Edison-Gesellschaft für angewandte Elektrizität" durch Emil Rathenau im Jahre 1883. Bis zum Beginn der 1890er Jahre geschah die Elektrizitätsversorgung fast nur für Beleuchtungszwecke. Zunächst war die Beleuchtung nur auf die größten Städte beschränkt und auch da nur auf einzelne, wichtige Gebäulichkeiten; bald aber dehnte sie sich auf bedeutendere Häuserblocks aus und erfaßte hierauf in verhältnismäßig kurzer Zeit auch die kleineren Städte und endlich ganze Stadtgebiete. Mit der Elektrotechnischen Ausstellung in Frankfurt a. M. im Jahre 1891 trat in der Elektrizitätsversorgung ein Wendepunkt ein: von da ab tritt in der Versorgung der Städte mit Elektrizität neben den Gleichstrom auch der Wechsel- und hauptsächlich der Drehstrom und damit neben die elektrische Beleuchtung auch die elektrische Krafterzeugung und der Betrieb von elektrischen Straßenbahnen: erste elektrische Straßenbahn in Halle a. S.

Vor dem Kriege war der Stand der Elektrizitätsversorgungsindustrie in Deutschland folgender: sie wurde durch 4100 Elektrizitätswerke bewirkt. Nach den Feststellungen des Jahres 1911 gab es:

557 Werke als Aktiengesellschaften und G. m. b. H.;
171 Werke als Genossenschaften;
703 Kommunalwerke;
22 Werke von Kommunalverbänden.

Es bestanden 967 Überlandzentralen.

In den Elektrizitätswerken Deutschlands waren 1913 etwa 2,15 Milliarden Mk. angelegt.

An die Elektrizitätswerke waren 1913 seitens der Elektrizitätsverbraucher insgesamt etwa 75 Millionen Glühlampen, etwa 1,8 Millionen Bogenlampen und ohne Berücksichtigung der elektrischen Straßenbahn etwa 1,9, einschließlich dieser rund 2,5 Millionen PS. an Elektromotoren angeschlossen.

Der in den Anschlußanlagen der Elektrizitätsverbraucher festgelegte Wert bezifferte sich auf etwa 600 Mill. Mk. Im Jahre 1913 betrug die Erzeugung von Elektrizität durch die öffentlichen Elektrizitätswerke etwa 3½ Milliarden Kilowattstunden, wobei an die Elektrizitätsverbraucher etwa 2,8 Milliarden nutzbar abgegeben worden sind.

Nach August Jung, Die staatliche Elektrizitäts-Großversorgung Deutschlands [1918], 3f., 17f. Die angeführten Ziffern sind teils der ETZ, Jahrgang 1911, 1913 und 1914, teils der 25jährigen Erfahrung des Verfassers auf dem Gebiet der Elektrizitätsversorgung entnommen.

4. Betriebe anderer politischer Selbstverwaltungskörper

1098 Betriebe mit 14 972 Personen.

Darunter nimmt das Baugewerbe mit 220 Betrieben und 3995 Beschäftigten — nach den „sonstigen öffentlichen Betrieben" (wahrscheinlich Kranken-, Siechen- und Irrenanstalten) — die erste Stelle ein.

5. Betriebe anderer öffentlicher Körperschaften

2138 Betriebe mit 26 135 Personen.

Hierunter sind die Betriebe der aus verschiedenartigen Gliedern zusammengesetzten Gruppen anderer öffentlicher Körperschaften verstanden. Die meisten Personen (7374 in 1210 Betrieben) beschäftigte das Versicherungsgewerbe, vor allem die Krankenversicherung.

Insgesamt ermittelt die deutsche Gewerbestatistik von 1907

22427 öffentliche Betriebe mit 572830 Personen.

Nun müssen wir uns aber gegenwärtig halten, daß von der Zählung der Gewerbestatistik ausgeschlossen waren: Post und Eisenbahn, die beide im Deutschen Reich in jenen „guten, alten Zeiten" noch öffentliche Betriebe waren. Die Zahl der von ihnen beschäftigten Personen ist begreiflicherweise sehr groß. Wir zählen in demselben Jahre (1907), in dem die Gewerbestatistik veranstaltet worden ist, Beamte und Arbeiter:

bei der Post	293077
bei der Eisenbahn	692408
zusammen	985485

Diese Personen müssen wir zu den von der Gewerbestatistik er-

mittelten noch hinzuzählen. Dann ergibt sich, daß in allen öffentlichen Betrieben des Deutschen Reiches

1558315 Personen

beschäftigt waren.

Sind das „viele"? Zweifellos, wenn wir sie mit der Zahl der Angehörigen einer einzelnen Gewerbegruppe in Vergleich stellen. Wir finden dann, daß nur eine Gewerbegruppe (das Handelsgewerbe) stärker besetzt war (mit rund 2 Millionen), eine andere ebenso stark (das Baugewerbe mit fast genau ebensoviel gewerbetätigen Personen: 1563594), daß dagegen alle übrigen Gewerbegruppen kleiner waren; auch die nächst zahlreichen: Bekleidungsgewerbe 1,3, Industrie der Nahrungs- und Genußmittel 1,2, Maschinenindustrie 1,1, Textilindustrie 1,0, Montanindustrie 0,9 Millionen. In öffentlichen Betrieben waren annähernd so viele Personen beschäftigt wie in der

Textilindustrie,
Papierindustrie,
Lederindustrie,
chemischen Industrie

zusammen.

Dagegen verschwindet die Ziffer, wenn wir sie mit den Erwerbstätigen überhaupt und in den großen Berufsabteilungen vergleichen. Dann ergibt sich, daß die Zahl der in öffentlichen Betrieben beschäftigten Personen entspricht etwa

einem Drittel bis einem Viertel der Zahl der Handwerker,
einem Zehntel der in Industrie, Handel und Verkehr Erwerbstätigen,
einem Zwanzigstel der von der Berufszählung ermittelten Erwerbstätigen überhaupt.

III. Die gemischt-öffentlichen Betriebe

Der Name für diese Mischform von Betrieben steht nicht fest: neben dem in der Überschrift gebrauchten Ausdruck begegnen wir noch folgenden anderen Bezeichnungen: gemischt-öffentliche Unternehmung, gemischtwirtschaftliche Unternehmung, gemischt private und öffentliche Unternehmung, kommunal- (staatlich-) privatwirtschaftlicher Betrieb, privat-gemeinwirtschaftlicher Betrieb, öffentlich-privater Gemeinschaftsbetrieb.

Auch der Sinn, der mit dem Worte verbunden wird, ist nicht immer derselbe. Ich will unter gemischt-öffentlichem Betriebe alle (Wirtschafts-) Betriebsformen verstehen, deren Eigenart darin besteht, daß

in ihnen öffentliche und kapitalistische Interessen sich zu gemeinsamem Werke vereinigen. Das kann auf sehr verschiedene Weise geschehen. Wir können aber drei Haupttypen unterscheiden:

1. Betriebe, bei denen ein öffentlicher Körper — unter Umständen entscheidenden — Einfluß auf die Verwaltung, aber keinen Anteil an dem Kapital hat;

2. Betriebe, bei denen die Aufbringung des Kapitals durch öffentliche Körper und durch Kapitalisten erfolgt, beide — und nur sie — auch an der Verwaltung beteiligt sind;

3. Betriebe, an deren Leitung öffentliche Körper, kapitalistische Unternehmer und Konsumenten Anteil haben.

Ausgeschlossen dagegen sind Betriebe, bei denen ein öffentlicher Körper zwar Anteil an dem Kapital, aber keinen Anteil an der Verwaltung hat: Fall der Bergwerksgesellschaft „Hibernia"! Diese Fälle sind offenbar Ausnahmen, da bei unserer heutigen Wirtschaftsverfassung der Regel nach der Besitz der Aktienmajorität oder auch nur eines beträchtlichen Teiles der Aktien einen Einfluß auf die Verwaltung der Gesellschaft automatisch verschafft.

Der bekannteste Typus der ersten Art ist die (alte) Deutsche Reichsbank, deren Verfassung derjenigen der Preußischen Bank nachgebildet worden ist. Das Grundkapital befand sich in den Händen privater Anteilseigner, die ihren Einfluß in einem „Zentralausschuß" zur Geltung bringen konnten. Dieser Zentralausschuß entsprach dem Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft. Verwaltet wurde das Institut von dem Reichsbankdirektorium, dessen Mitglieder vom Kaiser ernannte Reichsbeamte waren.

Typen der zweiten Art sind die zahlreichen Verbände, die in neuerer Zeit Stadtgemeinden mit kapitalistischen Unternehmern eingegangen sind, namentlich um Elektrizitätswerke, Gaswerke oder Straßenbahnen zu begründen und zu betreiben. Ich teile die Grundzüge einiger solcher gemeindlich-kapitalistischer Abmachungen mit.

Eines der frühesten gemischt-öffentlichen Unternehmen dieser Art war das *Elektrizitätsunternehmen zu Straßburg i. E.*, das außer dem Stadtgebiet und den Vororten noch etwa 99 Ortschaften mit fast ausschließlich landwirtschaftlichem Charakter mit Elektrizität versorgt. Die Stadt Straßburg war durch allmählichen, stillen Kauf in den Besitz der Mehrheit der Aktien des ursprünglich rein privaten Unternehmens gelangt und übte (seit 1909) einen bestimmenden Einfluß auf die Verwaltung aus.

Ein etwas anders gelagertes Beispiel einer gemischtwirtschaftlichen Unternehmung bietet das *Elektrizitätswerk Unterelbe A.-G. Altona*. Während das Straßburger Elektrizitätsunternehmen infolge Erteilung der Konzession

an das Elektrizitätswerk Straßburg im Elsaß A.-G. seitens der Stadt Straßburg von Hause aus ein reines Privatunternehmen war und erst durch Erwerb der Aktienmehrheit durch die Stadt, wie wir sahen, gemischtwirtschaftliches Unternehmen wurde, war das Elektrizitätswerk Unterelbe A.-G. Altona seit seiner Gründung ein solches. Es vereinigte sich dabei die Stadt Altona mit ihrem städtischen Elektrizitätswerk als Sacheinlage mit der Kapitaleinlage der A. E. G. zu der qualifizierten Gründung des vorgenannten Aktienunternehmens, in dessen Verwaltung die Stadt Altona durch den vertraglich vorbehaltenen Mehrbesitz des Kapitals die Führung hat. Zweck des Unternehmens ist außer der Elektrizitätsversorgung der Stadt Altona selbst noch die der weiteren Umgebung der Stadt. Es lag offenbar die Hauptabsicht der Stadt Altona darin, die bisherigen Einnahmen aus ihrem Stadtunternehmen durch Hinzutritt des Überlandunternehmens zu vermehren, ohne unmittelbar die städtischen Gelder in dem Unternehmen außerhalb des Stadtgebietes zu investieren unter alleiniger Tragung des Risikos. August Jung, a. a. O. Seite 7, 13 f.

Das großartigste Beispiel eines gemischt-öffentlichen Betriebes von der hier besprochenen Art ist aber das *Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk in Essen* (RWE), dessen Aufbau ich etwas genauer schildern will, indem ich dabei der sehr gründlichen Darstellung folge, die sich bei R. Passow, Die gemischt privaten und öffentlichen Unternehmungen auf dem Gebiete der Elektrizitäts- und Gasversorgung und des Straßenbahnwesens (1912), findet.

Die Essener Stadtverwaltung entschloß sich nach längeren Erwägungen, von der Errichtung eines eigenen Elektrizitätswerkes abzusehen, dessen Bau und Betrieb vielmehr einem privaten Unternehmen zu überlassen. Anfang 1898 wurde mit der Elektrizitäts-Aktiengesellschaft vorm. W. Lahmeyer & Co. in Frankfurt a. M. ein Vertrag abgeschlossen, wonach diese die Verpflichtung übernahm, innerhalb der Stadt Essen ein Elektrizitätswerk zu errichten. Einige Monate später gründete die Firma Lahmeyer gemeinsam mit einigen Frankfurter Bankhäusern und anderen Interessenten eine besondere Aktiengesellschaft: Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk, das den von Lahmeyer mit der Stadt Essen abgeschlossenen Vertrag übernahm. In den Aufsichtsrat dieser Gesellschaft traten u. a. der Oberbürgermeister von Essen und Hugo Stinnes zu Mülheim-Ruhr ein. Nach einiger Zeit verkauften die Elektrizitäts-Aktiengesellschaft vorm. Lahmeyer & Co. und die Deutsche Gesellschaft für elektrische Unternehmungen ihren Besitz an Aktien des RWE an zwei Großindustrielle des Ruhrreviers: Hugo Stinnes und August Thyssen.

Mit dieser Verschiebung des Aktienbesitzes trat ein tiefgreifender Umschwung ein. Die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder schieden zum größten Teil aus, der neue Aufsichtsrat bestand zunächst nur aus drei Mitgliedern: Hugo Stinnes als Vorsitzendem, dem Oberbürgermeister von Essen und August Thyssen. Ebenso wurde der Vorstand neu besetzt. Das erste Ziel der neuen Leitung bestand in einer großen Ausdehnung des Werkes. Allmählich erwuchs der Plan, das ganze rheinisch-westfälische Industriegebiet und darüber hinaus weite andere Gebiete von Rheinland und West-

falen einheitlich von einigen großen Zentralen mit billigem Strom zu versorgen. Dazu gesellte sich bald ein zweites gewaltiges Projekt: unter Führung des RWE sollten auch die Straßenbahnen des Industriebezirks vereinheitlicht, planmäßig ausgebaut und vom RWE mit Strom versorgt werden. Später trat dazu das Streben, unter Verwertung der Zechenkokereigase auch die Gasversorgung für das Industriegebiet und darüber hinaus einheitlich zu organisieren. So wuchs sich das Unternehmen immer mehr aus, bis es einen Kapitalwert von 38 Millionen Mk. hatte.

An dem RWE, das zunächst als rein privates Unternehmen begründet worden war, haben sich dann im Laufe der Zeit eine ganze Reihe von Gemeinden und Kreisen beteiligt. Den Anfang machten die Städte Essen, Mülheim-Ruhr und Gelsenkirchen, die nach und nach aus Privathänden größere Posten von Aktien kauften. Im August 1908 beschloß der Landkreis Essen, nom. 750 000 Mk. Aktien des RWE zu erwerben. Einige Wochen darauf folgten die Landkreise Solingen und Dinslake dem Beispiele von Essen-Land usw. Der Hauptgrund war in allen Fällen der Wunsch, auf das Unternehmen, das die Gebiete der Gemeinden und Kreise mit Strom versorgte, einen Einfluß zu erlangen. Daneben spielte dann auch der Gesichtspunkt, an den Erträgen des Werkes teilzunehmen, eine wichtige Rolle. Stellt man die Beteiligung der öffentlichen Körperschaften zusammen, so ergibt sich, daß 16 Gemeinden und Kreise 13 Millionen Mk., also etwa 30% des Aktienkapitals besitzen.

In der Verwaltung sind die öffentlichen Körper sogar noch in einem größeren Verhältnis, als es ihrem Aktienbesitz entsprechen würde, vertreten: von den 24 Aufsichtsratstellen entfallen 14 auf die Vertreter der beteiligten öffentlichen Körperschaften.

Der Betrieb soll möglichst nach Art kapitalistischer Unternehmungen, nach „kaufmännischen Grundsätzen" geführt werden. Die Direktoren und die ganze Art der Geschäftsorganisation sind von der ursprünglichen Privatunternehmung einfach übernommen worden. Siehe a. a. O. Seite 5, 7, 28, 30 ff., 169. Das Passowsche Buch enthält ein reiches Material zur Geschichte zahlreicher anderer gemischt-öffentlicher Betriebe auf dem genannten Gebiete.

Diesem zweiten Typus gehören auch die meisten der zahlreichen gemischt-öffentlichen Unternehmungen an, die Bernard Lavergne in seinem wertvollen Buche: L'Ordre coopératif I. (1926) unter der Bezeichnung „Régies coopératives" beschreibt.

Beispiele des dritten Typus waren vor dem Kriege noch nicht sehr zahlreich. (Nach dem Kriege haben sie sich vermehrt. So ist die Organisation der deutschen Kohlenwirtschaft diesem Typus gemäß erfolgt.) Als ein besonders interessantes Gebilde dieser Art erscheint die 1912 in Mannheim ins Leben gerufene Milchzentrale.

Die *Mannheimer Milchzentrale* ist eine „Genossenschaft", deren Mitglieder die Stadtgemeinde, der Kreisausschuß, der Konsumverein, das Gewerkschaftskartell, der Frauenverein Mannheims, einige Beamtenvereine

und der Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften sind. Also: Behörden und freie Organisationen, Produzenten und Konsumenten haben sich zu gemeinsamem Werk vereinigt. Der Zwischenhandel ist ausgeschaltet. Bezug und Vertrieb der Milch sind planmäßig gestaltet. Die Organisation hat kein Monopolrecht, übt aber auf die gesamte Michversorgung der Stadt Mannheim Einfluß aus. An der Spitze steht ein Fachmann. Die Verträge werden mit Sammlern und einzelnen Produzenten abgeschlossen. Die Lieferanten sind verpflichtet, eine Milch zu liefern, die den polizeilichen Vorschriften der Stadt entspricht. Die Milch wird untersucht und in hygienischen Kannen vertrieben. Der Verkauf erfolgt von Verkaufswagen oder in eigenen Verkaufsstellen der Stadt, wo auch Butter, Käse und andere Milcherzeugnisse feilgeboten werden.

Siehe Anna Witzenhausen, Die Milchversorgung der Stadt Mannheim, in den Schriften des VfSP. Band 140. 5. Teil.

Über die Verbreitung des gemischt-öffentlichen Betriebes und somit seinen Anteil an dem Gesamtwirtschaftsleben lassen sich keine Angaben machen. Was wir wissen, ist nur dieses: daß diese Wirtschaftsform sehr alt ist, wie aus meiner Darstellung im zweiten Bande Seite 175 ff. hervorgeht, daß von den zahlreichen Formen und früheren Zeit die oben genannten drei Typen sich erhalten haben und daß die gemischt-öffentlichen Betriebe in dieser Gestalt, vornehmlich in ihrer zweiten Prägung, namentlich im letzten Menschenalter ihren Wirkungsbereich beträchtlich ausgeweitet haben. Wenn nicht alle Zeichen trügen, so haben wir es hier mit einer sehr lebensfähigen Wirtschaftsform zu tun, die in der Zukunft eine große Rolle zu spielen berufen ist. Wir wollen in dem letzten Kapitel nun noch einen Blick auf diese vermutliche Wirtschaft der Zukunft werfen.

Sechzigstes Kapitel

Das Wirtschaftsleben der Zukunft

I.

Die Zukunft voraussagen, ist immer eine mißliche Sache. Und auf dem Gebiete der wirtschaftlichen und sozialen Geschichte scheint es besonders gefährlich zu sein. Gerade die Klügsten haben sich am gründlichsten geirrt.

Zum Belege, wie sehr bedeutende Denker in die Irre gehen können, wenn sie die zukünftige Entwicklung vorzeichnen wollen, will ich nur drei Beispiele anführen:

Alexandre Tocqueville prophezeite von den Vereinigten Staaten von Amerika im Jahre 1840: „Les grandes richesses disparaissent, le nombre des petites fortunes s'accroît." De la démocratie en Amérique. 2e partie 3, 176. Derselbe Autor äußert an derselben Stelle die Ansicht, daß die Revolutionen ebenso wie die Kriege verschwinden werden u. a. m.

Gustav Schmollers nachgelassenes Werk, dessen Vorwort am 1. Oktober 1918 von Frau v. Schmoller geschrieben wurde, schließt mit den Worten: „Schon heute können wir sagen, die Monarchie nebst ihren Organen und die Arbeiterwelt stellen die lebendigsten, politischen Kräfte in Deutschland dar, denen gegenüber die alten Parteien und die übrigen Klassen wohl die Majorität, aber auch die gesättigten, trägeren Elemente des Staatslebens bilden. Und wer glaubt, daß die stärksten Mächte in einem Staate sich behaupten, der wird nicht fehlgreifen, wenn er prophezeit: wie einst der Liberalismus mit der deutschen Beamten- und Militärmonarchie . . . sich zu gemeinsamen Reformen zusammengefunden habe, so werde es einst der Sozialismus." „Die soziale Frage", 1918, Seite 648.

Karl Marx prophezeite: 1. die fortschreitende Verelendung der Lohnarbeiterschaft; 2. die allgemeine „Konzentration" nebst Untergang des Handwerks und Bauerntums; 3. den katastrophenartigen Zusammenbruch des Kapitalismus.

Nichts von alledem ist eingetroffen.

Aber vielleicht irrten jene Großen deshalb so schmählich, weil sie so groß und darum so verliebt in ihre Meinung waren. Vielleicht aber auch, weil es so leidenschaftliche Politiker sind, die so durchdrungen von ihren praktischen Ideen waren, daß sie keinen Unterschied zu machen wußten zwischen dem, was sie wollten, daß es sein sollte, und dem, was Aussicht hat, zu werden. Dazwischen zu unterscheiden,

ist natürlich die allererste Bedingung, die erfüllt sein muß, wenn man die wahrscheinliche Entwicklung der Zukunft voraussagen will. Und dann muß man sich damit begnügen, in ganz vagen Umrissen die allerallgemeinsten Züge zu zeichnen. Insbesondere aber gilt es, die verschiedenen Möglichkeiten aufzuweisen, die sich aus sicher gegebenen Tatbeständen ergeben und zwischen denen dann die Zukunft wählen kann; vor allem auch — und das läßt sich mit ziemlicher Bestimmtheit tun — festzustellen, welche Möglichkeiten der zukünftigen Gestaltung *ausgeschlossen* sind.

II.

Von einer ganzen Reihe von Ansichten über die zukünftige Gestaltung des Wirtschaftslebens läßt sich mit einiger Gewißheit sagen, daß sie *falsch* sind.

1. Alle diejenigen irren, die für die Zukunft die Alleinherrschaft *eines* Wirtschaftssystems voraussagen. Das würde aller bisherigen Erfahrung, aber auch dem Wesen der wirtschaftlichen Entwicklung widersprechen. Wir beobachten, daß im Verlauf der Geschichte die Zahl der in einer Zeit geübten Wirtschaftsweisen sich immer mehr vermehrt. Das Wirtschaftsleben gestaltet sich immer reicher. Wie in einer Fuge tritt eine neue Stimme hinzu, ohne daß die alten aufhören zu klingen. So hatte das europäische Mittelalter schon Dorfwirtschaft, Fronhofwirtschaft, Handwerk nebeneinander; dann kam der Kapitalismus hinzu, aber Eigenwirtschaft, Dorfwirtschaft, Handwerk erhielten sich. Zu diesen Wirtschaftssystemen gesellten sich all die verschiedenen Weisen zu wirtschaften, die ich in den voraufgehenden beiden Kapiteln geschildert habe. Und zweifellos werden nun alle diese Wirtschaftsarten im Wirtschaftsleben der Zukunft nebeneinander bestehen:

(1.) Kapitalismus; (2.) Genossenschaftswirtschaft; (3.) Gemeinwirtschaft; (4.) Eigenwirtschaft; (5.) Handwerk; (6.) Bauernwirtschaft. Sie werden sich innerlich umbilden. Sie werden ihre Anteile verschieben. Aber sie werden da sein. Wie ich im folgenden noch genauer feststellen werde.

2. Alle diejenigen irren, die einen gewaltsamen Umsturz der bestehenden Wirtschaftsverfassung und eine plötzliche Änderung der Grundlagen des Wirtschaftslebens erwarten. Auch diese Ansicht verkennt das Wesen der wirtschaftlichen Entwicklung, die immer in der Gestalt einer allmählichen, „organischen“ Umbildung bestehender Zu-

stände sich vollzieht. Neue Wirtschaft „wächst", wie eine Pflanze, ein Tier. Gewaltsame Eingriffe können wohl zerstören, aber nichts aufbauen. Alle bisherige Geschichte bestätigt die Richtigkeit dieser Erkenntnis. Wenn noch ein Beweis nötig war, so hat ihn der Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung Sowjet-Rußlands erbracht.

3. Alle diejenigen irren, die auf eine baldige Rückbildung des Wirtschaftslebens in der Richtung auf vorkapitalistische Wirtschaftsweisen rechnen. Eine solche wird nicht eintreten, weil zu starke Interessen an der Erhaltung einer auf den Errungenschaften der modernen Technik aufgebauten Wirtschaft haften: Notwendigkeit, eine bestimmte Menschenmenge zu ernähren! Freude am Kapitalismus! Freude an der Technik!

Es ist auch nicht zu erwarten, daß die sachlichen Bedingungen, die die moderne Entwicklung ermöglichten, eine so gründliche Veränderung erfahren werden, daß eine primitivere Wirtschaftsweise notwendig würde. Ich denke an die Verringerung der technischen Möglichkeiten, die etwa eine handwerksmäßige Wirtschaft erzwingen könnten.

Als ich einmal mit Max Weber über die Zukunftsaussichten sprach und wir die Frage aufwarfen: wann wohl der Hexensabbat ein Ende nehmen würde, den die Menschheit in den kapitalistischen Ländern seit dem Beginne des 19. Jahrhunderts aufführt, antwortete er: „Wenn die letzte Tonne Erz mit der letzten Tonne Kohle verhüttet sein wird."

Dieser Augenblick wird nun in verhältnismäßig kurzer Zeit eintreten. Zwar die Kohle weist noch beträchtliche Vorräte auf. Nach der allgemein anerkannten Feststellung von Frech (Über Ergiebigkeit und voraussichtliche Erschöpfung der Steinkohlenlager, 1901) tritt, bei einer weiteren Kohlenförderung in dem bisherigen Schrittmaße, die Erschöpfung der Kohlenlager ein in

150 Jahren in Amerika,
200 „ in Zentralfrankreich, Böhmen, Sachsen, Nordengland,
300 „ im übrigen England,
4—500 „ in Nordfrankreich und Saarbrücken,
1000 „ in Oberschlesien.

Aber mit den Eisenerzen geht es früher zu Ende. Nach den aus Anlaß des Internationalen Geologenkongresses im Jahre 1910 veranstalteten Erhebungen (The Iron Ore Ressources of the World) betragen die bekannten Reserven auf der Erde rund 22 Milliarden Tonnen (davon 12 in Europa, 9,8 in Amerika), aus denen etwa 10 Milliarden Tonnen Eisen gewonnen werden können. Diese Läger würden bei gleichbleibendem Tempo der Ausbeute in etwa 60 Jahren abgebaut sein.

Nun ist aber die Ansicht Max Webers — die einen werden sagen: „leider", die anderen: „glücklicherweise" — irrtümlich. Denn die

technischen Möglichkeiten sind mit dem Aufhören des Kohle- und Eisenzeitalters keineswegs erschöpft. Gewiß nicht, was die Erzeugung der Kräfte anbetrifft.

Wenn wir von dem Erdöl absehen, dessen Erschöpfung ebenfalls binnen kurzem eintreten wird, so stehen dem Menschen folgende, unerschöpfliche Kraftquellen zur Verfügung:

1. die Energie der Wasserkräfte, die (nach Wiener) 100 Millionen PS liefern können;

2. die Energie von Ebbe und Flut, die auszunutzen der Technik zweifellos gelingen wird;

3. die Energie der Sonnenstrahlung, die man bereits zu nutzen begonnen hat.

1902 wurde eine Sonnenkraftmaschine auf der Straußenfarm bei Los Angeles errichtet. Ähnliche Sonnenmotoren bestehen in Kalifornien und Peru. Die Technik der Nutzung der Sonnenenergie wurde dann vervollkommnet durch Shuman, der mit 300000 £ die Sun Power Co. (Eastern Hemisphere) Ltd. gründete und 1912 in Meadi in Ägypten, 15 km südlich von Kairo, ein großes Sonnenkraftwerk errichtete, das 200 ha Baumwolland bewässert. Der Betrieb ist heute schon „rentabel", wenn 1 t Kohle mehr als 10 Mk. kostet (in Ägypten, Peru, Chile, Südafrika sind 60—70 Mk. die Regel). Eine Berechnung von Hanns Günther in den von ihm herausgegebenen „Taten der Technik", Bd. I, 1923, Seite 161, kommt zu folgendem Ergebnis: Unter 20° nördlicher Breite fließen jedem Quadratmeter wagerechter Erdoberfläche aus der Sonnenstrahlung jährlich 1,4 Millionen Wärmeeinheiten (Kalorien) zu, das heißt: je 4 qm erhalten den Gegenwert einer PS. In einem Quadratkilometer lassen sich also bei 100%igem Nutzeffekt 250000 PS gewinnen. Moderne Dampfmaschinen brauchen zur Erzeugung einer Jahreskraft PS etwa 4 t Kohle. Ganz in mechanische Energie umgesetzt, liefern also die 1300 Mill. Tonnen (1920 geförderter) Kohle 325 Millionen Jahres-PS. Um diese durch Sonnenenergien zu ersetzen, sind also rund 13000 qkm nötig: etwa der dritte Teil des Gebietes der Schweiz. Die Wüste Sahara bedeckt aber eine Fläche von 6000000 qkm.

Wenn die Sonnenenergien die Kraftquelle werden, sind die Industriestandorte: Mexiko, Chile, Peru, Südafrika, Nordafrika, Afghanistan, Tibet, Nordindien, Australien. Diese Verschiebung der Industriestandorte würde sich durchaus in Übereinstimmung befinden mit dem weiter unten zu würdigenden Übergang des Kapitalismus von den weißen auf die farbigen Rassen.

Einstweilen freilich stehen der Nutzung dieser ungeheuren Kraftquelle noch starke Hindernisse im Wege: der Nutzeffekt ist vorläufig nicht 100%, sondern in den Meadi-Anlagen ¼‰, in Kalifornien 1‰ (nach Wiener), während die arbeitsame Pflanze durch Chlorophyll 0,5 bis 2% der Sonnenenergie nützt. Aber was wäre der modernen Technik

unmöglich! Sie wird auch diese Schwierigkeiten überwinden, und die Voraussage Wilhelm Ostwalds (Energetische Grundlagen der Kulturwissenschaft [1909], 47) wird gewiß eintreffen: „Als späteres Ziel des Fortschritts wird . . . die unmittelbare Benutzung der Sonnenenergien anzusehen sein, wobei die Erde mit Apparaten bedeckt sein wird, in denen dies geschieht, und in deren Schatten die Menschen ein bequemeres Dasein führen werden."

Zusammenfassende Darstellung des heutigen Standes des Studiums der „Ersatz"kräfte siehe bei A. Lübke, Die sterbende Kohle (1925), 343ff., 375ff., 418ff.

Eine Zeitlang schien es, als ob zu hoffen (zu befürchten) sei, daß das technische Zeitalter sein Ende erreichen würde, nicht wegen Mangel an Kräften, wohl aber wegen Mangel an Stoffen. Heute wissen wir, daß auch diese Hoffnung (Befürchtung) unbegründet war. In letzter Zeit sind Stoffquellen aufgedeckt, die man als praktisch unerschöpflich bezeichnen kann.

Das sind:

(1.) die Altmaterialien, namentlich das Alteisen, obwohl diese natürlich schließlich auch einmal zu Ende gehen, dann aber

(2.) die Vorräte an Aluminium, die sich in der Tonerde befinden;

(3.) die Stickstoffmengen der Luft.

III

Fragen wir nun, welches in Wirklichkeit die Gestaltung des Wirtschaftslebens der Zukunft vermutlich sein wird, so werden wir als eine wohl sichere Tatsache ansehen dürfen, daß das kapitalistische Wirtschaftssystem noch auf lange hinaus wichtige Zweige des Wirtschaftslebens: ich denke alle diejenigen, die noch im Zustande der technischen Revolution sich befinden, in denen die Unternehmungen sich wechselnde Aufgaben stellen und die Spezialartikel erzeugen, beherrschen wird.

Daß der Kapitalismus große äußere und innere Umbildungen auch in der Zukunft erfahren wird, ist nach dem, was wir schon während der hochkapitalistischen Epoche und in der Zeit seit dem Beginne des Weltkrieges erlebt haben, sicher vorauszusehen.

Diese Veränderungen, auf die ich im Geleitworte schon hingewiesen habe, werden vornehmlich in folgendem bestehen:

(1.) der Kapitalismus wird die Vorherrschaft verlieren;

(2.) der Kapitalismus wird sich immer mehr Einschränkungen und Eingriffe abseiten der öffentlichen Gewalten gefallen lassen müssen:

seine rein naturalistische Daseinsweise wird sich, wie ich es nannte, immer mehr mit normativen Ideen durchsetzen;

(3.) der Kapitalismus wird sich innerlich weiter umbilden in der Richtung, in der wir schon im Zeitalter des Hochkapitalismus eine Umbildung wahrnehmen konnten. Das heißt: er wird ruhiger, gesetzter, vernünftiger werden, wie es seinem zunehmenden Alter entspricht. Die Hauptgründe dieser Wandlung liegen in folgendem:

a) die Triebkräfte werden an Spannung verlieren; die Wirtschaftssubjekte werden „verfetten"; der „faustische Drang" wird verschwinden:

„. . . einst groß und mächtig,
Nun aber geht es weise, geht bedächtig."

Diese Annahme gründet allerdings nur auf einem Induktionsbeweis: wir beobachten, wie ich in meinem „Bourgeois" gezeigt habe, daß bisher alle Nationen Europas, die einmal die Führung im Wirtschaftsleben gehabt haben, denselben Weg der Verfettung, sei es in der Form der Feudalisierung, sei es in der Form der Verrentung, gegangen sind: die Italiener, die Spanier, die Holländer, zuletzt die Engländer. Wer vermöchte in dem heutigen Engländer noch die Züge zu erkennen, die Bagehot im Anfang der 1870er Jahre in der Einleitung zur „Lombard Street" an ihnen pries: Nur der Engländer, meint er, habe „the propensity to variation". „All sudden trades come to England." Die Engländer seien „specially quick in comparison with their neighbours on the continent at seizing on novel mercantile opportunities" (!). „England has a special machinery for getting into trade new men, who will be content with low prices and this machinery will probable secure her success, for no other country is soon likely to rival it effectually."

Das sind dieselben Eigenschaften, die man schon ein Menschenalter später gerade den Deutschen im Gegensatz zu den Engländern zuschrieb. Sollten der Deutsche und der Amerikaner oder vielleicht der Jude eine Ausnahme bilden und ihren „faustischen Drang" bis ans Ende der Tage bewahren? Es ist nicht sehr wahrscheinlich.

Es kommt dazu, daß

b) die Entwicklung des Wirtschaftslebens zu immer größerer Stabilität, der Unternehmungen zu immer schwerfälligeren Maschinerien, der Marktbeziehungen zu immer größerer Gebundenheit den Raum für die Betätigung eines draufgängerischen Unternehmertums immer mehr einengt und daß

c) der Spielraum für kapitalistisches Wesen, das immer, wie wir wissen, gleichbedeutend mit Ausdehnungsdrang ist, auch dadurch verkleinert wird, daß die Bevölkerungszunahme sich zweifellos immer mehr verlangsamen wird. Ich habe früher gezeigt, daß die Geburtenhäufigkeit in den westeuropäischen Staaten und unter der angelsächsischen Bevölkerung in Amerika teilweise schon seit einem Menschenalter beständig zurückgeht, und daß die Abnahme der Bevölkerung einstweilen nur durch die noch größere Verminderung der Sterblichkeit aufgehalten worden ist. Da aber die stürmische Entwicklung, die das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus genommen hat, wie wir sahen, zum größten Teil auf die nie dagewesene Vermehrung der Bevölkerung zurückzuführen ist, so liegt der Schluß nahe, daß das Schrittmaß sich verlangsamen muß, wenn die Bevölkerung aufhört, sich zu vermehren, oder gar an Menge abnimmt.

Das alles gilt unter der Voraussetzung, daß der Kapitalismus, wie bisher, eine Angelegenheit der weißen Rasse bleibt. Das kann sich nun aber ändern und wird sich wahrscheinlich ändern. Es spricht sehr viel für die Annahme, daß die zukünftige Geschichte nicht mehr der weißen Rasse, sondern den Farbigen gehören wird. Sie sind lange genug nur als Objekte der Wirtschaft behandelt worden und haben genug europäisches Wesen in sich aufgenommen, um sich von der Vormundschaft der weißen Rasse zu befreien. Kein Zweifel, daß sie auch ihren Kapitalismus haben werden. Aber der Kapitalismus der Chinesen, Malaien und Neger ist kein „moderner Kapitalismus" mehr, wie ich ihn in diesem Werke geschildert habe. Es wird ein Gebilde sein, das manche Züge des europäisch-amerikanischen Kapitalismus an sich tragen, aber in seiner Wesenheit doch von dem unserigen grundverschieden sein wird, da er auf ganz anderen Grundlagen ruht. Man muß aber sich immer gegenwärtig halten, daß auch solche zivilisatorische Erscheinungen wie der moderne Kapitalismus, nicht minder als die Kulturen der Völker, historische Individuen sind, die nur einmal in der Geschichte auftreten. Das ist ja der Grundgedanke, von dem ich bei der Abfassung dieses Werkes geleitet worden bin.

IV

Neben dem Kapitalismus werden im Wirtschaftsleben der Zukunft einen immer breiteren Raum einnehmen alle Wirtschaftssysteme, die irgendwie auf Planwirtschaft beruhen. So können wir zusammenfassend diejenigen neuzeitlichen Wirtschaftsweisen nennen, in

denen das Bedarfsdeckungsprinzip gegenüber dem Erwerbsprinzip wieder zur Geltung kommt. Ihr Geist wird dadurch gekennzeichnet sein, daß der Rationalismus immer stärker ausgebildet wird, das Gewinnstreben aber und der Individualismus, die mit jenem zusammen den kapitalistischen Geist gebildet hatten, wegfallen. Die Technik, auf der sie ruhen, wird die Errungenschaften der modernen Techniken übernehmen, muß aber deren revolutionären Charakter aus Gründen, die ich sogleich darlegen werde, abstreifen. Die Form dieser neuen Wirtschaftssysteme wird eine Reihe von Zügen des Kapitalismus beibehalten, vor allem ihren großbetrieblichen Charakter und den Zug der Vergeistung, der die Wesenheit des modernen Betriebes ausmacht. Darin wird alle Planwirtschaft sich gleichen, während im übrigen verschiedene Wirtschaftsformen nebeneinander sich ausbilden werden. Alle die Gebilde, die wir schon im Zeitalter des Hochkapitalismus neben diesem sich entfalten sahen, werden auch in der zukünftigen Wirtschaft weiterbestehen und an Bedeutung zunehmen: Genossenschaftswirtschaft, Wirtschaft der öffentlichen Körper, gemischt-öffentliche Betriebe.

Daß diese Planwirtschaft da sein wird: dafür wird der Wille zahlreicher an ihr interessierter Schichten Sorge tragen, der Arbeiter wie aller ärmeren Konsumenten, die sich von den Fesseln des Kapitalismus befreien wollen. Ob zu ihrem Nutzen oder ihrem Schaden, verschlägt nichts. Ihr Wille ist vorhanden, und der wird eine hinreichend starke Triebkraft im Wirtschaftsleben der Zukunft bilden. Dafür werden ihre Organisation und ihr wachsender Einfluß auf die Staats- und Gemeindeverwaltung Sorge tragen.

Aber was wichtiger ist als dieser Wille, ist dieses: daß auch die Möglichkeit, das Wirtschaftsleben genossenschafts- oder gemeinwirtschaftlich zu gestalten, in der Zukunft zweifellos immer größer werden wird. Es ist eine der wenigen gut begründeten und in ihrer Richtigkeit experimentell bestätigten Erkenntnisse der ökonomischen Wissenschaft, daß eine Planwirtschaft, das heißt also eine Großwirtschaft ohne kapitalistische Spitze, nur dort, aber dort zuverlässig, möglich ist, wo der Bedarf stabilisiert und die Herstellungstechnik aus ihrem revolutionären Anfangsstadium herausgekommen ist, wo Absatz und Produktion sich in gewohnten Bahnen bewegen, es also keiner besonderen „Unternehmer"tätigkeit mehr bedarf. Was Adam Smith einst als das Tätigkeitsgebiet der Aktiengesellschaft abgrenzte: die Gewerbe, „of which all the operations are capable of being reduced to what is called routine or to such a uniformity of method as admits

of little or no variation", das sind diejenigen Bereiche des Wirtschaftslebens, die uns heute reif zur Verstaatlichung, Verstadtlichung oder Genossenschaftsbildung erscheinen. Um es in einem Bilde auszudrücken: die Wirtschaft „planmäßig" gestalten, heißt sie auf Flaschen ziehen. Dazu ist es aber erforderlich, daß sie zuvor sich ausgegoren habe. Es unterliegt aber nun wohl keinem Zweifel, daß sich die Entwicklung eines wachsenden Teiles des Wirtschaftslebens in der Richtung dieses ausgegorenen Zustandes bewegt, und daß somit das Betätigungsfeld der planmäßigen Großwirtschaft sich immer mehr ausweiten wird.

„Zum Teufel ist der Spiritus,
Das Phlegma ist geblieben",

chemisierten auf ihre Weise unsere Xenien-Dichter.

V

Wir werden uns nun aber allmählich an den Gedanken gewöhnen müssen, daß der Unterschied zwischen einem stabilisierten und reglementierten Kapitalismus und einem technifizierten und rationalisierten Sozialismus kein sehr großer ist, und daß es somit für das Schicksal der Menschen und ihrer Kultur ziemlich gleichgültig ist, ob die Wirtschaft sich kapitalistisch oder sozialistisch gestalten wird. Worauf es ankommt: die Arbeitsweise ist in beiden Fällen dieselbe; in beiden Fällen ruht die gesamte Wirtschaft auf dem Boden der Vergeistung. Man frage sich doch, wodurch sich ein großes Genossenschafts- und ein kapitalistisches Warenhaus, ein kommunistisches und ein kapitalistisches Hochofenwerk, eine städtische und eine kapitalistische Straßenbahn voneinander unterscheiden. Und man wird nichts Wesentliches finden. Vielleicht, daß das „Bewußtsein" des Arbeiters hier und dort verschieden ist. Aber die Gestaltung aller Arbeitsbedingungen ist hier und dort dieselbe. Die Arbeitszeit hängt nicht vom guten Willen, sondern von der volkswirtschaftlichen Notdurft ab. Die Höhe der Entlohnung ist ebenfalls so gut wie unabhängig von der Wirtschaftsverfassung. Denn daß der Kapitalprofit, unter die Arbeiter aufgeteilt, keine wesentliche Steigerung der Löhne bringt, weiß man jetzt auch. Und alles das sind überdies nebensächliche Dinge verglichen mit der durch die Gestaltung der Betriebe und den Stand der Technik aufgezwungenen Arbeitsweise. Von Wichtigkeit ist doch schließlich nur dieses: ob der Mensch sein Dasein hinter dem Pfluge oder vor der Bessemerbirne, im kleinen Laden oder im großen Warenhause, im Segelboot oder im Kesselraum eines Riesendampfers verbringt.

Und deshalb interessiert uns an der Gestaltung des Wirtschaftslebens der Zukunft gar nicht so sehr, ob sie kapitalistisch oder sozialistisch sein wird, ob die Menschen gebraten oder gesotten werden, sondern — um im Bilde zu bleiben — ob es in der Zukunft noch Möglichkeiten geben wird, ungebraten und ungesotten davonzukommen. Das heißt also: ob sich in der Wirtschaft der Zukunft noch Platz für die weder kapitalistischen noch sozialistischen Wirtschaftssysteme, will sagen: für die Eigenwirtschaft, das Handwerk, die Bauernwirtschaft findet. Hier sind die beiden entgegengesetzten Welten: Seele und Geist. Hier wird sich das Schicksal der Menschheit entscheiden: ob der wichtigste Bestandteil des menschlichen Tuns, die wirtschaftliche Tätigkeit, dem Bereiche der Seele oder dem Bereiche des Geistes zugehören soll.

Ich versuche im folgenden zusammenzustellen, was sich an leidlich sicheren Voraussagen über die Zukunft der drei seelsamen Wirtschaftssysteme machen läßt.

VI

Das Schicksal der Eigenwirtschaft hängt im wesentlichen ab von dem Schicksal der Bauernwirtschaft, von der ich weiter unten (unter VIII) sprechen werde.

Außerhalb der Bauernwirtschaft spielt die Eigenwirtschaft heute nur noch in den einzelnen Privathaushalten eine Rolle. Solange diese erhalten bleiben, bleiben auch immer Reste der Eigenwirtschaft bestehen. Über die Zukunft des privaten Haushalts wage ich kein Urteil zu fällen. Was bisher die Einküchen-Haus-Bewegung in den europäischen Ländern an Erfolgen aufzuweisen hat, läßt nicht darauf schließen, daß die große Mehrzahl der Menschen in Bälde auf ihre private Konsumtionswirtschaft zu verzichten geneigt ist. Viel wird hier auf die Gestaltung des Wohnungswesens ankommen. Geht der Zug nach kleinen Häusern, so wird auch die Hauswirtschaft weiter an Raum gewinnen und mit ihr die Eigenproduktion. Die Laubenkolonien in den Großstädten sind ein Beweis dafür, daß in manchen — keineswegs allen — Völkern eine starke Sehnsucht nach Ausgestaltung der eigenen Häuslichkeit besteht. Dazu gehören immer nun ein Garten und ein Stall und eine Vorratskammer. Und wenn diese drei Zubehöre gegeben sind, dann ist auch wieder Raum für eine vergrößerte Eigenproduktion gewonnen.

Ein Teil der Eigenwirtschaft wird sich wohl auch in der Zukunft in karitativem Rahmen abspielen.

VII

Man hat zu wiederholten Malen den Versuch gemacht, Gebiete des Wirtschaftslebens abzugrenzen, auf denen das (gewerbliche) Handwerk in aller Zukunft einen gesicherten Bestand haben sollte. Als solche Gebiete hat man bezeichnet (Schönberg): (1.) das Kunstgewerbe, (2.) die persönlichen Dienste, (3.) die lokalisierten Gewerbe, (4.) die Reparaturarbeit. Meine Darstellung hat bereits erwiesen, daß diese dem Handwerk auf den genannten Gebieten zugesprochene Monopolstellung schon im Zeitalter des Hochkapitalismus nicht bestanden hat. Man ist auch zu jener Annahme grundsätzlich dem Handwerker gesicherter Tätigkeiten nur gekommen infolge einer Verwechslung von Handarbeit und Handwerk. Bei den beiden ersten Gebieten ist das offensichtlich: weil die künstlerische Arbeit und der persönliche Dienst der maschinellen Behandlung nicht zugänglich sind, hat man den voreiligen Schluß gezogen, daß — also — für sie nur das Handwerk in Betracht komme. Ohne zu bedenken, daß eine großbetriebliche Gestaltung in den verschiedensten Wirtschaftsformen: kapitalistischer, genossenschaftlicher, gemeinwirtschaftlicher, möglich ist auch ohne Verwendung von Maschinen. Ich habe bereits darauf hingewiesen, daß gerade das Kunstgewerbe schon in der Gegenwart dem Handwerk so gut wie völlig entrissen ist. Und es liegt kein Hinderungsgrund vor, sich in der Zukunft die Haarpflege in großen genossenschaftlichen oder kommunalen Betrieben ausgeführt zu denken. Aber auch die lokalisierten Gewerbe und selbst die Reparaturarbeit sind keine Gebiete, die grundsätzlich dem Handwerk gesichert bleiben müßten.

Dagegen ist zuzugeben, daß auf gewissen Tätigkeitsgebieten, wie namentlich den beiden zuletzt genannten, dem Handwerk der Konkurrenzkampf erheblich erleichtert wird, weshalb sich denn, wie wir gesehen haben, auf ihnen das Handwerk in größerem Umfange erhalten hat. Es ist aber kein Grund abzusehen, warum sich das in der Zukunft ändern soll. Es müßte denn eine doktrinäre Regierung die privaten Betriebe, einschließlich die Handwerksbetriebe, überhaupt verbieten. Das ist aber bei dem starken Interesse breiter Volkskreise, die hinter dem Handwerk stehen, nicht wahrscheinlich. Selbst das strenge Regiment der Sowjets hat das Handwerk wieder zulassen müssen. So ist denn damit zu rechnen, daß in absehbarer Zukunft das gewerbliche Handwerk in seinem heutigen Bestande, der, wie wir gesehen haben, noch recht beträchtlich ist, erhalten bleibt.

Das Gesagte gilt für die übrigen Zweige des Handwerks gleichermaßen. Insbesondere wird der handwerksmäßige Krämer in allen Wirtschaftsverfassungen seine willkommene Funktion ausüben und — allen Warenhäusern und Genossenschaften zum Trotz — sich in unverminderter Stärke erhalten.

VIII

Wenn in der Wirtschaft der Zukunft das Handwerkertum den bescheidenen Platz, den es heute einnimmt, gerade behaupten wird, so wird vermutlich das Bauerntum an Umfang und Bedeutung noch weiter wachsen. Das peripherische Bauerntum wird erstarken, weil es sich aus der Hörigkeit befreien wird, in der es der westeuropäische Kapitalismus gehalten hat. Das west- und mitteleuropäische Bauerntum aber wird sich erst recht entwickeln. Die „innere Kolonisation" wird Fortschritte machen. Der Anteil der Landwirtschaft an dem gesamten Wirtschaftsleben wird erheblich wachsen, da nur dadurch sich die übervölkerten Gebiete unseres Erdteils notdürftig werden am Leben erhalten können. Denn daß eine Rückbildung des europäischen Tumors notwendig ist, um den Organismus am Leben zu erhalten, dürfte nicht mehr in Zweifel gezogen werden. Wenn der Kapitalismus der Farbigen sich zu entfalten beginnt, ist es mit der Ausbeuterstellung Europas vorbei. Mißgebilde wie die englische Volkswirtschaft, in der die landwirtschaftliche Bevölkerung auf 8% zusammengeschrumpft war, sind dann nicht mehr möglich. Die Länder müssen sich wieder eine eigene agrarische Grundlage schaffen, auf der ihre Volkswirtschaft sicher ruhen kann, und das wird — bei den herrschenden demokratischen Strömungen — auf keine andere Weise geschehen können als durch Vermehrung des Bauerntums. Das agrarische Reformprogramm Lloyd Georges wird vorbildlich sein für alle europäischen Länder, in denen die Landwirtschaft allzusehr vernachlässigt worden war.

Daß der Bauer der Zukunft nicht derselbe sein wird, der er heute ist, dürfen wir aus den Wandlungen schließen, die große Teile des Bauerntums schon während der hochkapitalistischen Epoche erfahren haben. Der „Modernisierungs-" und im weiteren Umfange Rationalisierungsprozeß wird Fortschritte machen. Am Ende der Entwicklung steht der amerikanische Farmer mit Telephon, Fordwagen und Bankkonto, dessen Frau seidene Strümpfe trägt. Der Bauer vom Schlage des Andreas Hofer oder des Büttnerbauern oder des Jörn Uhl ist für alle Zeiten (leider! glücklicherweise! werden die einen und werden

die anderen sagen) dahin. Gleichwohl aber wird das Bauerntum immer einen Bereich des Wirtschaftslebens bilden, in dem Seele sich entfalten kann, weil es weder vom Kapitalismus noch vom Sozialismus je wird völlig erobert werden können. Seine innere Wesenheit schützt es dagegen.

Niemals wird der Geist, der das Bauerntum beherrscht, ein rein kapitalistischer sein können, weil die Alleinherrschaft des Gewinnstrebens ausgeschlossen ist. Deshalb ausgeschlossen, weil die Bewertung des landwirtschaftlichen Betriebes niemals nur unter dem Gesichtspunkt der Rentabilität erfolgt: Liebe zum landwirtschaftlichen Beruf, Anhänglichkeit an die Scholle, Streben nach Unabhängigkeit und Selbständigkeit, Landhunger, Familientradition und andere ganz und gar irrationale Beweggründe sind neben den rein ökonomischen bestimmend. Wo diese aber vorherrschen, ist es viel eher das Bedarfsdeckungsprinzip, das sie leitet, als das reine Erwerbsprinzip. Was Tschajanoff in seinem Buche „Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft" (1923) darüber bemerkt hat, ist sehr der Beachtung wert.

Wir müssen auch immer eingedenk bleiben, daß der landwirtschaftliche Betrieb der einzige ist, der um seiner selbst willen betrieben werden kann, der also nicht notwendig Mittel zum Zweck zu sein braucht. Das gilt für den bäuerlichen Betrieb, in gesteigertem Maße aber für den Gutsbetrieb, der ebenfalls nie vom kapitalistischen Geiste ganz erfüllt sein kann. Man kann Landwirtschaft um der Landwirtschaft willen betreiben, kann einen Grundbesitz um der Freude am Besitz willen erwerben. Was offenbar für einen Handelsbetrieb, ein Hochofenwerk oder eine Schwefelsäurefabrik nicht zutrifft.

Aber auch wenn der einzelne Bauer (und Landwirt im allgemeinen) sich aus persönlicher Liebhaberei ganz und gar dem kapitalistischen Geiste verschreiben wollte: es würde ihm niemals gelingen, aus seinem Betriebe eine kapitalistische Unternehmung in voller Reinheit zu machen, weil die volle Vergeistung des Betriebes in der Landwirtschaft nicht möglich ist. Dafür habe ich schon einige Belege beigebracht (siehe das 53. Kapitel unter I). Ich trage noch einiges nach:

(1.) Gegen das Verwaltungssystem lehnt sich der landwirtschaftliche Betrieb auf, weil sich weder die einzelne Arbeit noch die Betriebsanordnung völlig normalisieren läßt.

So ist die Akkordarbeit in der Landwirtschaft in viel geringerem Umfange anwendbar als anderswo, vor allem, weil die einzelne Arbeit in ihrer Güte nicht kontrollierbar ist. Selbst bei der Erntearbeit nicht,

geschweige denn bei der Bestellarbeit, deren Wirkung erst viel später in die Erscheinung tritt, ohne daß man weiß, ob ein schlechtes Ergebnis der Arbeit oder der Witterung zu danken ist. Alle landwirtschaftlichen Arbeiten aber sind nur in geringem Umfange schablonenhaft und einer Normalisierung fähig. Sie müssen daher individualisiert werden. Man hat mit Recht gesagt: je weniger eine landwirtschaftliche Arbeit nach der von vornherein aufgestellten Regel ausgeführt wird, desto größer ist der Erfolg.

Bei der Betriebsanordnung hat aber der Betriebsleiter stets aus unzähligen von Fall zu Fall des Betriebes verschiedenen Möglichkeiten die richtige auszuwählen. „Die landwirtschaftliche Betriebslehre vermag nur gewisse allgemeine Gesichtspunkte und Richtlinien aufzustellen; deren Anwendung auf den konkreten Betrieb bleibt dem Ermessen, ja dem Gefühl des einzelnen Landwirts überlassen" (Schiff). Das kommt vor allem daher, daß die äußeren Naturvorgänge, wie sie das Wachstum der Pflanzen und Tiere darstellen, nie genau vorhergesehen werden können. Deshalb müssen in jedem Augenblick Entschlüsse gefaßt und ausgeführt, Dispositionen getroffen und umgeändert werden. Man denke an das Einfahren der Ernte!

(2.) Der landwirtschaftliche Betrieb gestattet kein völlig durchgeführtes Rechnungssystem, weil eine restlose Aufrechnung in Geldgrößen nicht möglich ist: wegen der weitverbreiteten Naturalwirtschaft, wegen der Verflechtung des Geschäftsbetriebes mit der Hauswirtschaft, wegen der Verschlingung der verschiedenen Betriebszweige ineinander. Walther Schiff ist diesem Problem energisch zu Leibe gegangen und hat es in wesentlichen Punkten aufgehellt. Die Rechenhaftigkeit kann nicht den ganzen landwirtschaftlichen Betrieb durchdringen, hauptsächlich aus folgenden Gründen:

a) Der landwirtschaftliche Betrieb bildet eine Verwertungsgemeinschaft: Roh-, Hilfs-, Abfallstoffe, die in einem Zweige des Betriebes erzeugt werden, gelangen in einem anderen zu produktiver Verwertung: Stalldünger, Stroh, Futterpflanzen.

b) Der landwirtschaftliche Betrieb bildet eine Betriebsmittelgemeinschaft: die meisten Arbeitsmittel (Geräte, Maschinen, Gebäude, Gespanne), die Arbeitskräfte und der Grund und Boden dienen während des Jahres nacheinander oder gleichzeitig verschiedenen Kulturen.

c) Der landwirtschaftliche Betrieb bildet eine Bodennutzungsgemeinschaft: die Aufwände verteilen sich auf eine Reihe von Wirtschaftsperioden; der Ertrag an einer Frucht in einem Jahre wird zum Teil

durch die im Vorjahre angebaute Frucht bestimmt und wirkt andererseits auch auf den Ertrag des nächsten Jahres ein (a. a. O. Seite 460 f.).

(3.) Der landwirtschaftliche Betrieb eignet sich nicht, um ein vollständiges Instrumentalsystem einzuführen, wofür ich an anderer Stelle bereits hinreichende Gründe beigebracht habe: siehe das 51. Kapitel unter II.

Mit etwas andern Worten vertritt die hier von mir entwickelte Ansicht, daß der landwirtschaftliche Betrieb sich einer völligen Vergeistung verschließt, unser bester Landwirtschaftler, Friedrich Aereboe, wenn er in seiner Allgemeinen landwirtschaftlichen Betriebslehre (3. Aufl. Seite 219/20) als das Ergebnis seiner Untersuchungen in Sperr- und Fettschrift mitteilt: „Eine fortschreitende Industrialisierung der ganzen Volkswirtschaft kann der Landwirtschaft wohl die Veredlung der Bodenprodukte immer mehr nehmen, niemals aber läßt sich die Gewinnung der Bodenprodukte selbst industrialisieren. Landwirtschaft bleibt immer der Rest der Volkswirtschaft, der sich einer weitgehenden Arbeitsteilung und Arbeitszusammenballung entzieht, auf hoher Entwicklungsstufe aber einer Kräftevereinigung auf genossenschaftlicher Grundlage zuneigt."

IX

So buntscheckig sehe ich das Wirtschaftsleben der Zukunft. Altes bleibt, Altes erfährt Wandlungen, Neues tritt hinzu. Und der ganze Umbildungsprozeß vollzieht sich ganz allmählich, „organisch" pflegen wir zu sagen, wie eine Pflanze oder ein Tier wächst. Ohne alle Katastrophen (von empfindlichen Zerreißungen und Brüchen abgesehen, die bei dem Schrumpfungsprozeß Westeuropas eintreten werden), ohne jähe Unterbrechung (sie erfolge denn durch gewaltsame Eingriffe), ohne allen dramatischen Schwung. Kein Zweifel: das ist eine viel langweiligere Auffassung, als sie etwa Marx vertrat. Wie spannend liest sich das 23. Kapitel des ersten Bandes seines „Kapitals"! Man kann es vom künstlerischen Standpunkt aus bedauern, daß in der Wirklichkeit die Entwicklung so ganz anders verläuft, als Marx in seiner Vorstellung annahm. Aber wir müssen nun einmal, wenn wir Wissenschaft treiben, uns resignieren. Das sagte ich im Anfang schon, das wiederhole ich hier am Schluß. Das Richtige ist meistens langweiliger als das Falsche. Trotzdem müssen wir es aussprechen, wenn unsere Aufgabe darin besteht:

„Vitam impendere vero."

Register

I. Schriftstellerverzeichnis

1. ä, ö, ü, sind wie ae, oe, ue behandelt worden.
2. Zusammengesetzte Namen, wie Le Coutre, Dubois-Reymond, sind unter dem Anfangsbuchstaben des ersten Wortes angeordnet.
3. Bei mehreren Autoren des gleichen Namens richtet sich die Anordnung nach dem Anfangsbuchstaben des Vornamens.

Adler, Max 904.
Aereboe, F. 295. 714. 786. 1022.
Aftalion, A. 464. 553.
Agahd, E. 718.
Agricola, G. 887.
Aikin 162.
Albuchez, G. 552.
Alterthum, P. 370.
Altmann, P. S. 555.
Altrock, W. v. 299. 997.
Amé 44.
Anderson, B. M. 555.
Andréadès 150.
Apelt, A. 981.
Apelt, K. 226. 256.
Aristoteles XIV.
Arnauné, A. 44.
Arrivabene, J. 323.
Ashley, P. 44. 56. 714.
Ashton, T. S. 521. 831.
Atkinson, E. 466.
Augier 44.
Augstin, M. 261.
Aupetit-Brocard, A. 638.
Avenel, G. d' 147. 165. 594. 619.
Avril, V. 149.
Aycard 150.

Babbage, Ch. 76. 887.
Backhaus, A. 715. 787.
Bacon, F. 78.
Bagehot, W. 29. 150. 189 f. 1013.
Bailland, E. 322.
Baines, E. 76. 239.
Ballod, K. 227. 722.
Banfield 379.
Barbour, Sir D. 555.
Baréty, L. 717.
Barnett, G. E. 692.
Barrett, W. 4.
Bastable, C. F. 44.
Bastiat 143.
Bauer, O. 45. 364. 448. 555.
Bauer, St. 723.
Bäumer, G. 369. 903.
Beck, L. 75.
Becker, H. 44. 173.
Becker, M. 259.
Beckerath, H. v. 186. 520 f. 707. 834.
Becqué, E. 471. 493 f.
Behr, F. 795. 830. 913.
Bellers, J. 611.
Beloch, J. 366. 388.
Bensing, F. 719.
Bérard, V. 46.
Berg, Frhr. A. v. 379.
Berger, E. 637.
Berglund, A. 716.
Bergmann, E. v. 554.
Bernay, E. L. 552.
Bernays, M. 124.
Bernet, F. 368. 431.
Bernhard, L. 723. 936 f. 939.
Bernoulli, Ch. 76.
Bernstein, E. XVII. 214.
Bertenburg, C. 227. 241.
Berthold, R. 716.
Beusch, P. 366.
Bevan 371.
Beveridge 370.
Beyer, F. Ch. 241.
Bienengräber 342.
Biedenkamp, G. 75.
Billingsley 344.
Binz, A. 74 f. 82. 85. 268 f. 891.
Biringuccio, V. 887.
Bisschop, W. R. 150.
Black 521.
Blanc, L. 816.
Blatchford 62.
Bloch, J. S. 262.
Blume 96.
Block, M. 791.
Blunk 718.
Bode, H. 637.
Bodenstein, N. 363.
Böhm-Bawerk, E. v. 127 f. 133 f. 941. 945.
Bonikowski, H. 717.
Bonn, M. J. 44.
Booth, Ch. 416.

Borgius, W. 44. 595.
Bortkiewicz, L. v. 149.
Bouniatian, M. 553.
Bourgouin, M. XVII.
Bowley 371.
Bozi, A. 5.
Brake, L. 76.
Brassey, T. 369. 445. 723. 933.
Braude, B. 46.
Braun, F. 716.
Braun, L. 369.
Brenninkmeyer, R. 210. 216.
Brentano, L. 723.
Breysig, K. 10.
Briefs, G. 127.
Brinkmann, F. 723.
Brinkmann, L. 75. 721.
Brinkmann, Th. 249. 718.
Brisse 723.
Brissenden, P. F. 368. 441.
Britschgi-Schimmer, J. 364. 392. 452.
Broesicke, M. 363. 399.
Brookings, R. S. 4. 215. 670.
Brüning, A. P. 718.
Brutzkus, B. 382.
Bry, G. 323.
Bryce, J. 322. 329. 452.
Bucerius, W. 724.
Buch, L. v. 369.
Buchenberger 975.
Bücher, K. 367. 411. 521. 719.
Bülow, v. 191.
Buhle, M. 76.
Bulgakow 470.
Burckhardt, J. 606.
Burgeß 551.

Caillez, M. 720.
Cairnes, J. E. 322.
Calwer, R. 226. 565.
Cannons 712.
Capefigue, M. 147. 159.
Capitaine, E. 74.
Carli, F. 45.
Carlioz, J. 4. 714. 724.
Carnegie 120. 821.
Caro, R. de 595.
Carthaus, V. 721.
Carver 215.
Cassau, Th. 638. 688.
Cassel, G. 54. 148. 155. 174. 277. 353. 464. 520. 554. 574. 577. 579. 586.
Chalmers, Th. 374. 376.
Chamberlain, J. 46.
Chambert, de 294.
Chapman, S. J. 4. 20. 521. 831. 843.
Chaudin 719.
Chiozza-Money 148.
Christians 566.
Clark, John Bates 128. 140. 369.
Clark, John Maurice 521. 639. 713.
Clark, William J. 742.
Cobden, R. 44.
Coffignon 594.
Coletti, F. 365.
Columella 887.
Commons, J. R. 894.
Comstock, L. M. 719.
Conant, Ch. A. 150.
Conant, L. 847.
Conrad, J. 245. 250. 335. 676. 713. 921.
Coolidge, A. C. 47.
Cornélissen, Ch. 369. 458.
Cournot 527.
Courtois, A. 150.
Cramb, J. A. 46.
Cramer, Th. 323.
Crane, W. R. 149.
Crescentius, P. 887.
Crine, S. 46.
Critchell, J. T. 229.
Cromer, Earl of 46.
Čuhel, F. 520.
Cunningham, W. XVIII. 42. 44. 323.
Curle 149.
Cushing, A. 718.
Custodi 194.
Czolbe 595.

Daele, W. van den 902.
Darmstaedter, L. 112.
Daubié, J. V. 369.
Daudet-Bancet 986.
Dauzat 47.
David, E. 715.
Davies 373.
Defoe, D. 508. 556.
Delaisi, F. 720.
Del Vecchio, G. S. 380.
Deloge, L. G. 724.
Del Mar, A. 149. 322. 328 ff.
Dépitre 717.
Deseille 716.
Despaux, A. 148.

Dettweiler, F. 350.
Deutsch, F. 215.
Deutsch, H. 724. 923.
Dewing, A. St. 721.
Diemer, H. 724.
Diesel, R. 75.
Dieterici 342 f. 783.
Dietrich, R. 715.
Dietzel, H. 44. 229.
Dilke, Ch. 45.
Diouritch, G. 718.
Dix, A. 46.
Djelal 149.
Dobb, M. 4.
Dodge, J. M. 722.
Döring, H. 43.
Douglas, P. H. 371.
Drage, G. 46. 370.
Drösser, E. 94.
Dubois-Reymond, A. 74. 82. 86. 94. 112.
Duclos, L. 719.
Dudley Evans, A. 192. 228. 279. 581.
Dühring, E. 74. 221.
Duimchen, Th. 552. 720.
Dulac, A. XVIII.
Dutt, R. 489.
Dutton, H. P. 724.
Dyrenfurth, F. 719.
Dzialas, F. 247.

Eberstadt, R. 416. 422.
Eckert, Ch. 322.
Eden 373. 508.
Edie, L. D. 173. 639.
Edwards, G. W. 720.
Eheberg, Th. v. 487.
Ehrenberg, R. 75. 147. 367 f. 425. 427 f. 442. 637. 647.
Einaudi, L. 381.
Eliasberg, W. 722.
Ellison, Th. 241. 465. 489.
Elster, L. 304.
Ely, R. T. 520. 551.
Emminghaus, A. 887.
Engel, E. 226.
Engelmeyer, P. K. v. 74.
Engelbrecht, Th. H. 228.
Engel, E. 249. 404. 411.
Engels, Fr. 242. 375. 702.
Engländer, O. 228.
Enke 718.
Epstein, M. 149.
Ergang, C. 368.
Ermanski, J. 712. 722.
Ernst, P. 128.
Ertel, J. 245.
Escher, R. 74.
Essars, P. des 150.
Eßlen, B. 521. 553.
Eucken, W. 717.
Eulenburg, F. 520. 555. 792.
Evans, D. M. 553.
Eyth, M. 74 f. 119. 367. 509 f. 719. 721. 892.

Fairchild, H. P. 365.
Falize, L. 770.
Faßland, F. siehe Pinner, F.
Faust 191.
Fayol 714. 720.
Feig, J. 637.
Feiler, A. 553. 581. 718.
Felsen, Comte de 46.
Fénélon, K. G. 228.
Ferenczi, E. 364.
Findeisen, F. 722.
Fircks, v. 384.
Fischer, E. XVII. 718. 832. 997 f.
Fischer, G. 719. 826.
Fischer, K. 717.
Fischer, W. 555.
Fisher, J. 127. 149. 181. 555.
Fleck, A. A. 228.
Foerster, R. F. 365.
Ford, H. 37. 40. 169. 539. 585. 721. 801. 821. 899 f. 913. 915. 917. 919. 923. 931.
Fraas, C. 724.
Francheville, D. de 505.
Francken, Th. 265.
Franke-Fahle, G. 718.
Frankel, E. 368. 441.
Frech 1010.
Freemann, J. 45. 47.
Frenz, G. 919.
Frenzel, J. C. F. 334. 378.
Frey, J. F. 905.
Freytag, G. 723. 897. 899.
Fried, A. H. 47.
Friedjung 45.
Friedländer, K. Th. 552. 718.
Fukuda, T. 553.
Funke, G. W. L. 332 f.

Galiani 194.
Galilei 79.
Gall 191.
Garbotz, G. 595. 794. 923.
Garnier, R. M. 42. 323. 343.
Garve, Ch. 594.
Gaskell, P. 323. 337. 344.
Gassert, G. 366.
Geitel, M. 75.
Gellert, A. 240.
Genovesi 194.
Gerckens, W. 228.
Gering, H. 715.
Gerstenberg, Ch. W. 171. 721.
Ghent, W. J. 552.
Gibbins, H. de XVIII.
Gide, Ch. 720. 986.
Gierke, O. v. 42. 983.
Giese, F. 368. 436.
Giese, K. 638. 674. 676.
Giesen, W. 271.
Giffen, R. 148.
Gilbart, J. W. 149.
Gilbreth, F. B. 722.
Gini, C. 148.
Godwin 307.
Goertz-Wrisberg, W. Graf 246.
Goethe, J. W. v. 612 f.
Goldenweiser, E. A. 715.
Goldschmidt, K. 716.
Goldstein, V. W. 382.
Goltz, Th. Frhr. v. d. 323. 718.
Gonnard, R. 304. 365.
Gorter, H. 45.
Gottl-Ottlilienfeld, F. v. 77. 85. 367. 721.
Graham, P. A. 363.
Grant, A. J. 47. 937.
Grasso, C. 44.
Grauer, K. 227.
Graziani, A. 370.
Gregory, T. E. XVIII. 44.
Greineder, F. 1001.
Griffin, A. P. C. 44.
Griffon 639.
Großholz 333.
Grotjahn, A. 594.
Grünberg, C. 718.
Grünfeld, J. 712.
Grunzel, J. 244.
Günther, H. (W. de Haas) 75.613. 1011.
Gurewitsch, B. 520.
Hackert, Th. 718.
Haenel, H. G. 3.
Haines 852.
Hainisch, M. 127. 131. 363.
Hahn, L. A. 148. 179. 187.
Halle, E. L. v. 45f. 76. 227. 322. 716. 981.
Hammer, J. 45.
Hammersley, S. S. 4.
Hamond, B. 323.
Hamond, J. L. 323.
Handrick, J. 368.
Haney 229.
Hanffstengel, G. v. 74. 558.
Hansen, A. H. 371. 469. 553.
Hardy, Ch. O. 638.
Harms, B. 47. 229. 637.
Hartmann, W. 719.
Hasbach, W. 323. 338. 373f. 377.
Hasenclever, A. 46.
Hasenkamp, A. 151. 204.
Hashagen, J. 44. 46.
Hassert, K. 366.
Hauser, H. 47. 718.
Haussonville, Le Comte d' 369.
Hawley, F. B. 3. 128. 131.
Hecht, L. F. 151.
Hefendahl, H. 128.
Hegel, G. W. F. 797.
Heidebroek, E. 724.
Heile, P. 226.
Heine, H. 292.
Heinemann-Braunschweig, Br. 239.
Helander, S. 150. 229. 717.
Helfferich, K. 148. 173. 422. 494.
Hellauer, J. 637.
Heller, A. 241.
Hellpach, W. 367f. 724. 929.
Hendrick, B. J. 4.
Hendrick, B. U. 147.
Herbig 369.
Herkner, H. 368. 638. 723f.
Hermann, F. B. W. 378.
Hermberg, P. 226. 499.
Herrmann, E. 77. 110.
Herrmann, K. A. 149.
Hertel, L. 272.
Herzfeld, M. 555.
Herzog, S. 720.
Hesse, A. 713. 921.
Heymann, H. G. 716. 932.
Hildebrand, G. 164. 229.

Hilferding, R. XVII. 45. 127f. 151. 520. 555. 717. 881. 952.
Hill, R. 652.
Hiltebrandt, Ph. 46.
Hirsch, J. 275. 599. 638. 714. 718f. 768. 784. 799. 802f. 862. 864. 866. 869. 932. 983.
Hobson, J. A. XVIII. 44. 46. 84. 369. 471. 521. 878.
Hobson, C. K. 471. 491. 496.
Hohoff, W. 127.
Honcamp 250.
Honermeier, E. 539. 721. 807.
Hoschke 719.
Houet, A. l' 897.
Hoverden, Gr. 378.
Huber, V. A. 986.
Hübner 226. 335.
Hübner, O. 150. 538.
Hügelin, C. 716.
Hughan, J. W. 47.
Hughes, J. 4. 150. 779.
Hugo, C. 520.
Husain, Z. 228. 262. 980.
Huth, W. 150.

Jacini, St. 323. 364. 380. 392. 452.
Jackmann, W. T. 228.
Jacob 191. 992.
Jacobi 342. 379.
Jacobi, Dr. 121.
Jacobsohn, A. 229.
Jacoby, W. 127.
Jaffé, E. 150. 874.
James, B. 162.
James, E. J. 366. 389.
Janbert, G. F. 269.
Jannasch, R. 365.
Jaroslaw, B. 551.
Jastrow, J. 370.
Jauch, B. 368.
Jeidels, O. 720. 754.
Jellinek, G. 42.
Jenks 796.
Jevons 131. 564.
Ilgen, E. 227. 981.
Jobard, M. 110.
Johnson, E. R. 759.
Johnson, S. C. 365.
Jones, E. 159f. 550. 553. 716. 743. 848. 851.
Jones, E. D. 724.
Jordan, D. F. 639.
Joseph, L. 720.
Jüngst 371.
Jürgensohn, A. 74.
Jung, A. 1002. 1005.
Juraschek, F. v. 226. 259.
Juraschek-Voelcker, v. 240.
Jutzi, W. 716.

Kablukow 374.
Kaerger, K. 363.
Kaindl, J. J. 552.
Kammerer, O. 76. 238f. 241. 724. 922. 925.
Kaplun-Kogan, W. 365. 382. 395.
Kapp, E. 77.
Kaskel, W. 638.
Katz, E. 323. 336.
Katzenstein, L. XVII.
Kaufmann, E. 150. 208. 873f.
Kautsky, K. XVII. 45. 127. 304. 315. 555. 698. 715. 717.
Kellermann 722.
Kelsen, H. 42.
Kestner, Fr. 553.
Keup 715.
Kimball, D. S. 724.
Kimloch-Cooke, C. 365.
King, W. J. 148. 986.
Kirkaldy, A. W. 228. 279.
Kjellen, R. 45.
Kleinwächter, F. v. 128. 520.
Kleppner, O. 552.
Klotzbach, A. 639.
Knapp, G. F. 53. 323.
Knies, K. 148. 177. 228. 232. 287. 637.
Knoke, A. 364.
Knowles, L. C. A. 46. 228. 495.
Knox 151.
Kobatsch, R. 47.
Koch, v. 494.
Kockerscheidt, J. W. 227.
Koebner, O. 365.
König, L. 552.
Koettgen, C. 271. 595. 599. 632. 718.
Kohl, J. G. 366.
Kolb 487.
Kollmann, P. 378.
Komorzynski, J. v. 148f.
Koppe 378.
Kotany 542.
Kraft, M. 76. 240. 721.
Kraus, A. 520.

Kretzschmar, W. 962.
Krüger, G. 368. 442.
Krünitz 131.
Krupp, A. 927.
Kuczynski, R. 4. 299. 371. 451. 571.
Kühne, A. 368. 439.
Kuh, F. 3.
Kulemann, W. 638.
Kulischer, J. 74. 148. 162. 189.
Kumpmann, K. 370.
Kyrk, H. 520.

Labriola, Arturo, XVIII. 128. 521.
Ladenburg, A. 75.
Lagardelle, H. 33.
Lamberson, F. 371.
Lammers 43.
Landauer, C. 128.
Landauer, E. 717.
Landmann, J. 397. 471.
Lang, A. 826.
Lang, R. 367.
Lange, H. 369.
Langlotz 719.
Langworthy Taylor, W. G. 148.
Lardner, D. 228. 232.
Lauffenberg, A. u. F. Wolffheim 44.
Lavergne, B. 720. 1006.
Lawson, W. J. 150. 194. 201. 552. 720. 782.
Lawson, Th. W. 147. 159. 686.
Le Coutre, W. 615.
Le Marchant Minty, L. 150.
Leake, H. M. 228.
Lederer, Em. 367. 554. 637f. 952.
Lee, J. 714.
Leener, G. de 520.
Legoyt 366.
Lehmann, C. 228. 263. 977ff.
Leist, Al. 43.
Leitner, F. 150, 638. 714. 725. 909ff. 926. 935.
Lengerke, A. von 333f.
Lenin, N. 45. 67. 470.
Lenz, Fr. 43. 57. 65. 96. 471.
Lenz, M. 43.
Lenz, P. 717.
Leo, F. 639.
Leroy-Beaulieu, P. P. 44. 304. 322. 330. 365. 937.
Lescure, J. 553.
Leuchs, J. M. 887.
Leutwein, P. 365.
Levasseur, E. 42. 161. 369.
Levy, H. 229. 297. 301. 323. 336ff. 344. 639. 716.
Lewin, D. 369.
Lewinski, J. St. 323.
Lewis, S. 635.
Lexis 149. 202. 941.
Leyen, v. d. 229.
Lichtenstein 47.
Liefmann, R. 128. 151. 520. 720. 722. 742f. 780f.
Liesse, A. 714.
Lightner, O. 553.
Lincoln, E. E. 170. 215. 646. 706. 708. 713. 732. 736. 753. 782. 802f. 831. 863. 944.
Lindecke 987.
Lindsay 227.
Lins, W. 637.
Lipmann, O. 368. 435.
Lippert, G. 75.
Lips, Al. 191.
List, F. 379.
Llewellyn Smith, H. 416f.
Löwe, A. 45. 554.
Löwy, J. 117.
Loria, A. XVIII. 128. 315. 380. 470.
Losch, H. 227.
Lossizky 263. 977.
Lotz, W. 228.
Louis, P. 638. 692.
Ludovici 887.
Lübbert 807.
Lübke, A. 1012.
Lupton 262.
Lux, K. 719.
Luxemburg, R. XVII. 45f. 127f. 147. 322. 470. 475. 480. 717.

Mac Vey, F. L. XVIII.
Macara, Sir Ch. W. 639.
Mach, E. 74.
Macrosty, H. W. 639.
Madelin, L. 46.
Makai, Ö. 720.
Malthus, Th. R. 304. 307ff.
Mamroth, K. 873.
Mandeville, B. 84. 313.
Manes, A. 638.
Mann, L. B. 719.
Mannstädt, H. 370. 521.

Manteuffel, v. 147.
Marbe, K. 555.
Marck, S. 45.
Marcks, E. 44.
Marlo 409.
Marperger, P. J. 203. 556.
Marquardt 715.
Marquis, F. J. 4. 20. 843.
Marschak, J. 637f.
Marshall 120. 147. 227. 232. 410. 520f. 554. 714. 775.
Martin, G. XVII. 252. 294.
Marvaud, A. 44.
Marx, K. XVIff. 7. 30. 37. 127f. 131. 135. 137. 143f. 147. 149. 162. 180. 192. 224. 239. 311ff. 317. 319. 337. 358. 361. 365. 370. 374f. 377. 459. 470. 474ff. 488. 501. 555. 564. 579. 583. 595. 611. 671. 701f. 719. 723. 750. 769. 816f. 822. 843. 882f. 924. 929. 931. 933ff. 939. 945. 952. 986. 1008. 1022.
Masslow, P. 470. 618. 718.
Mataja, V. 552.
Mataré, F. 77.
Matschoss, C. 75. 280. 923.
Maunier, R. 366.
Mayr, G. v. 364. 387.
Mc. Culloch 337. 470. 472. 507. 775.
Mc. Dougall 9. 74.
Mc. Leod 130. 148ff. 176. 180. 198. 220f.
Meade, E. S. 720.
Meerwarth, R. 226. 370. 713. 766.
Mehrens, B. 150.
Meier zu Selhausen, H. 717.
Meinecke, Fr. 42.
Meitzen-Großmann 976.
Mencke, C. 552. 720.
Meredith, H. O. 44.
Merivale, H. 365.
Mertens 229. 262. 297. 384.
Metcalf, H. C. 714.
Metzler, L. 151.
Meuriot, P. 366. 388. 390.
Meyer, G. 349.
Meyer, H. 75. 366. 721.
Michell, H. 261. 982.
Michels, R. 47. 367.
Miethe, A. 75.
Mill, J. St. 129. 149. 221. 310. 521.
Mises, L. 43.
Mitchell, W. C. 553. 647.
Mitscherlich, A. 722.
Model, P. 150.
Moede, W. 368. 436.
Moeller, H. 43.
Möller, P. 927.
Mönckmeier, W. 336. 365. 384.
Mohrmann, W. 128.
Moldenhauer, P. 638.
Mombert, P. 304. 324. 553.
Montemartini 147.
Montesquieu 305f.
Montgomery, R. H. 721.
Monypenny, W. F. 46.
Moody 639. 847.
Moreau de Jonnès, A. 322. 326.
Moride 719.
Morley, J. 44.
Mortara, G. 324. 361. 381.
Morton-Fullarton, W. 43.
Morus, Th. 56.
Moses, F. 638.
Motschmann, G. 151. 195.
Mucke, J. R. 246. 379.
Mührer 715.
Müller, F. 3.
Müller, G. 76.
Müller, S. 74.
Müller, W. 718.
Müller-Liebmann, R. 74.
Münsterberg, H. 367. 434f.
Muhs, K. 128, 521.
Muirhead, J. 75.
Mulhall, M. G. 226. 337.
Murken, E. 717.
Murphy, J. B. 330.
Myers, Ch. S. 367.
Myers, G. 4. 31. 43. 147. 158. 552. 720.

Nachimson, M. 45.
Nägel 88.
Narain, B. 259.
Naumann, Fr. XII.
Nauticus 856.
Nearing, S. 45. 47.
Neißer, H. 521.
Nestriepke, S. 520. 638.
Neu, K. 521.
Neubaur, P. 719.
Neuburger, O. 594.
Neudeck, G. 75.
Neumann, B. 266.

Neumann, Fr. J. 377f.
Neumann-Spallart, F. 226.
Neurath, O. 364.
Newmarch 250.
Neymarck, A. 211. 214f. 471. 493.
Nicholls 373.
Nicholson, J. S. 363. 370.
Nicklisch, H. 714f.
Nicolai-on 228. 323. 351. 470.
Nipperdey, H. 43.
Noback, F. 723.
Nogaro, B. XVIII.
Noiré, L. 110.
Nordau, M. 382.
Norden 637.
Nordenholz, A. 227.
Nußbaum, A. 151.
Nystroem 719. 869. 998.

Obst, G. 715.
Offergeld 720.
Offermann, A. 128.
Ogg, F. A. XVIII. 338.
Ogle 373f.
Oldenberg, K. 229. 594.
Oldenburg, G. 246.
Olshausen, J. 76.
Oncken, A. 306.
Oppel, A. 831.
Oppenheimer, F. 128. 363.
Ostwald, W. 1012.
Othmer 615.
Oualid, W. XVIII.
Overstreet, H. A. 714.
Overzier 717.
Owen, R. 992.

Pacoret, E. 75.
Padberg, A. 334.
Paish, G. 492. 495.
Palewski, J. P. 714. 720.
Palyi, M. 149. 304. 471. 722.
Paon, M. 364. 397.
Papacostea, A. 470.
Park 551.
Parson 434f.
Parvus (Helphand) 45. 228. 263. 977ff.
Passama, P. 802. 880.
Passow, R. 127. 521. 709. 716. 718. 737. 1006.
Paterson, J. W. 345. 363. 374.
Patow, Frhr. v. 247.
Patterson, R. H. 554.
Peez, A. 279.
Peiseler, G. 714.
Perels, E. 719.
Peri, G. D. 887.
Perrin, E. O. 646.
Petrazycki 752.
Petrenz 370.
Pfannenschmidt, E. 258. 261. 275. 296.
Pfitzner 209.
Philippovich, E. v. 379.
Picard, E. 43. 159. 495. 721. 807. 852.
Pinkus, N. 554.
Pinner, F. 4. 16. 22. 75. 716. 820.
Pinto, J. de 191.
Piorkowski, C. 436.
Planck, M. 74. 82.
Plechanow 521.
Pleißner, E. 717.
Plenge, J. XII. 150. 379. 686.
Pohle, L. 229.
Polansky, G. 228. 323. 470.
Popper-Lynkeus, J. 75.
Porter, Ch. T. 57. 75. 374. 775. 791.
Poschinger, H. 150.
Pothmann, W. 918.
Poupart 719.
Pratt, E. A. 280.
Preyer, W. D. 323.
Pringsheim, O. 718. 762.
Prinzing, F. 360f. 614.
Prion, W. 151. 203.
Probus 46.
Prothero, K. E. 723.
Pudor, H. 595.

Quaintance, H. W. 719.
Quesnay 306.

Rabbeno, U. 44. 228.
Rabe, O. 992.
Radek, K. 45.
Raffard 717.
Raich, M. 381.
Raiffeisen 988.
Ranke, L. v. 43.
Rasch, A. 594.
Rathenau, E. 119.
Rathenau, K. 521. 536. 544.
Rathenau, W. 3. 625. 718. 747. 821.
Rathgen, K. 366.
Rau 133. 379.

Rauchberg 418.
Rauert, J. 241.
Ravenstein, E. G. 363.
Raymond, J. 229.
Rech, W. 368. 440.
Reden, Frhr. v. 377. 651.
Redgraves, A. 453. 585.
Reibnitz, K. Frhr. v. 212. 471.
Reich, E. 721.
Reichwein, Ad. 226.
Reier, E. 76. 244. 280.
Reinsch, P. S. 47.
Renard, G. XVIIf.
Renner, K. XVII. 45. 486. 718. 952.
Respondek, E. 872.
Reuleaux, F. 110. 909. 965.
Reybaud, L. 110.
Ricardo 131. 143f. 149. 251. 310. 470. 472f. 477f.
Ricca-Salerno, G. 368.
Richelot 44.
Riedel, J. 368. 724.
Riedler, A. 18f. 32. 37. 75. 86. 119. 721. 726. 793. 892f. 914.
Rieppel, P. 721. 915. 929. 932. 940.
Rießer, J. 150. 717. 874. 878. 881.
Ripley, W. Z. 229.
Ritter, K. 723.
Robertson, D. H. 147. 149. 181. 554. 564. 574. 679.
Rodbertus, K. 127. 133. 334f. 470. 474. 477.
Röpke, W. 554.
Roesler, R. 722. 888. 900.
Rogers, E. Th. 42.
Rohrbach, P. 46.
Roland 57.
Roscher, W. 365. 673.
Rosendorff, R. 718.
Rosenstock, E. 367.
Roß, C. 722.
Rota, P. 189.
Rothstein, Th. 46. 322. 327.
Rott, P. 521. 542.
Roumans 46.
Roxby, P. M. 363. 374.
Rubinow, J. M. 371. 718.
Rubinstein, M. 718.
Ruggiero, G. de 42.
Ruppin, A. 383.
Russel Smith, J. 226.
Rybark, J. 722.
Sachsenberg-Kuhn 3.
Saint-Léon, E. M. 719. 751.
Saitzeff, M. 122. 226f. 542.
Saling, A. 494.
Salomon, A. 369.
Salomon, F. 46.
Salz, A. 147f. 365. 368. 450.
Sartorius, O. 5.
Sauerbeck 174. 272. 282. 565. 567. 570.
Savary 887.
Sax, E. 228. 378. 638.
Say 470. 472. 478.
Sayous, A. E. 150.
Schachner, R. 228. 258. 262.
Schäfer, F. 830.
Schäffle, A. 42. 371.
Schär, J. F. 521. 543. 551. 697. 714. 719. 783. 798ff. 804. 864. 987.
Scheffler, K. 595.
Scheler, M. 74. 522.
Schiff, W. 715. 1021.
Schilder, S. 229.
Schilling, A. 714. 909. 911.
Schindler, E. 368.
Schippel, M. 322. 329. 364. 397. 448. 453.
Schloß, D. F. 723. 936ff.
Schmalenbach, R. 715. 720.
Schmeidler, W. F. C. 163.
Schmer, Th. 240.
Schmid, H. 347.
Schmidt, E. W. 228. 275.
Schmidt, F. 715.
Schmidt, K. B. 76.
Schmidt-Weißenfels, E. 148.
Schmoller, G. XVII. 44. 46. 173. 212. 323. 342. 494. 551. 1008.
Schnapper-Arndt, G. 148.
Schnee, H. 366.
Schneider, O. 637.
Schnell, K. F. 378.
Schönberg, G. 1018.
Schoenhoff, J. 369.
Schönitz, H. 987. 996.
Schötzel 364.
Schopenhauer, A. 8.
Schott, H. 76.
Schott, S. 366. 388. 390.
Schrey, M. 368.
Schuchardt, Th. 794. 932.
Schücking, W. 47.
Schüller, R. 369.

Schulte, F. 151.
Schulte im Hofe, A. 226. 246. 248. 263. 298f.
Schultz, B. 228.
Schultze, E. 3. 229.
Schultze-Pfaelzer, G. 552.
Schulz (Pastor) 378.
Schulz, G. 240.
Schulze, W. 227.
Schulze-Delitzsch 987f. 994.
Schulze-Gaevernitz, G. v. 44. 162. 228. 262. 369. 376. 402. 453. 465f. 521. 714.
Schumacher, H. 3. 637.
Schumann, M. 387.
Schumpeter, J. 3. 44. 68. 127. 131. 148. 179f. 182. 554f.
Schuster, E. 595.
Schwarz, F. 149.
Schwarz, O. 150.
Scrivenor 703.
Sée, H. 43.
Seeley, J. R. 45.
Seidel, R. 209. 638. 659.
Seillère, E. 45.
Sénéchall 716.
Senior 130.
Sering, M. 46. 227. 256f. 259f. 323. 336. 363.
Seubert, R. 722. 906. 908f.
Seuter, v. 191.
Siemens, W. 75. 78. 427. 721.
Simon, C. G. 673.
Simons, A. M. 322. 715.
Singer, J. 163. 639. 699. 721. 741f. 863.
Sinner, G. 712.
Sinzheimer, L. 76. 521.
Sismondi, S. de 128. 137. 310f. 315. 358. 470. 472. 477f.
Sitta, P. 364.
Skalweit, B. 722.
Slater, G. 57.
Smart, W. 42.
Smiles, S. 4. 75.
Smith, A. 131f. 198. 222. 310. 315. 474. 730. 1015.
Smith, R. M. 365.
Smith Culbertson, W. 44.
Snow, A. S. 367. 435.
Soden, v. 191.
Söllheim, F. 722. 905. 919.
Soetbeer, A. 149.
Somary, F. 195. 216. 686. 747. 872.
Sombart.
Sonndorfer-Ottel 637.
Sonnenfels 402.
Souchon, A. 364. 420.
Spann, O. 42. 44.
Speare 495.
Spencer, H. 1001.
Spiethoff, A. 127. 520. 555. 571. 573.
Stadtler, E. 3.
Steffen, G. 162.
Steffen, G. F. 45.
Steinitzer, E. 637. 718.
Steinmann-Bucher 494.
Steinmetz, S. R. 594. 608f.
Stern, W. 368. 436.
Stets, W. 637. 647.
Stevens, W. S. 553. 639.
Stewart, J. 337.
Stieger, G. 718.
Stojentin, M. v. 363.
Storch 133. 611.
Strasser, K. 642. 718.
Strousberg 820.
Struve, P. v. 323. 351. 470.
Stuart, H. 323. 344.
Stucken, R. 554.
Stumpfe, E. 715.
Süßmilch 354.
Sugar, O. 43. 720.
Summer, W. G. 150. 195.
Sundbärg, G. 225. 247. 251f. 254. 264. 283f. 289. 324. 354ff. 359f. 384f. 388. 404. 406. 487. 651. 653f. 656. 676. 704f.
Supan, A. 44.
Supino, C. 128.
Sutro, E. 637.
Swett 719.
Swift, J. 47.
Sympher 285.
Syrup, F. 364. 368. 442f.
Szabò, E. 45.

Tarbell, J. M. 716.
Taussig, F. W. 4. 44. 74.
Taylor, F. W. 548. 722. 884. 888. 898. 900. 904f. 915. 917. 919. 937. 940f.
Testis 150.
Thesing, C. 721.
Thesing, M. 721.
Thiel 722.
Thieß, K. 639. 695. 717. 856f.

Thorp, W. L. 538. 717. 845.
Thünen, v. 247.
Thun, A. 162.
Tietze, W. 717.
Tille, A. 240.
Tipper, H. 552.
Tocqueville, A. 42. 1008.
Tönnies, F. 42.
Tollkühn, G. 368. 439. 441.
Tooke 250.
Totomianz, V. 720.
Toynbee, A. 323. 336.
Traesdell, L. E. 715.
Troeltsch, W. 370. 594.
Troß, A. 716.
Tschajanoff, 718. 1020.
Tschierschky, S. 521. 639. 696. 700.
Tuckett, J. D. 371.
Tugan-Baranowski, M. v. 195. 470. 505. 553.
Turgot 131.
Turquan, V. 364.
Tyszka, C. v. 229. 281. 301. 371. 513.

Ufermann, P. 716.
Uhl, A. 554.
Ullmann 229. 275.
Urbahn, K. 521.
Ure, A. 76. 81. 367. 419. 424f. 428. 453.f. 719. 887. 924.
Usher, G. 47.
Usquin, E. 364.

Valentin, V. 365.
Vallée, O. de 147.
Vandervelde, E. 323. 345. 364.
Varga, E. 555.
Varigny 148.
Veblen, Th. XVIII. 3. 14. 46. 74. 127. 552. 655. 720f.
Verax 383.
Viebahn, v. 334. 343.
Vischer, Fr. Th. 607.
Vliegen, W. H. 980.
Voelcker 695.
Völker, H. 715.
Vogel, E. H. 216. 554.
Vogelstein, Th. 3. 41. 521. 552. 639. 714. 716. 780.
Vogt, P. L. 716.
Voigt, A. 77.
Vorst, J. v. 369.
Vorst, M. v. 369.
Voß 799f.

Waentig, H. 366.
Wagemann, E. 43.
Wagner, A. 42. 46. 133. 148f. 229. 470. 484. 551.
Wagner, C. 229.
Wagner, K. 275.
Wagner, R. 110.
Wagon 705.
Wakefield, E. G. 322. 327. 365.
Wallace, W. K. 47.
Wallichs, A. 722. 898. 904. 937. 941.
Waltershausen, A. S. v. 42. 364. 470. 494.
Warlich, E. 625.
Waterstradt 722.
Watkins, G. P. 148.
Watt, G. 228.
Waxweiler 198.
Webb, B. 438. 520. 637f. 689. 691.
Webb, S. 438. 520. 637f. 689. 691.
Weber, A. F. 366. 374f. 410.
Weber, Ad. 150. 669. 881.
Weber, Alfr. 42. 65. 294. 520.
Weber, E. 724.
Weber, M. XVII. XXI. 6. 43. 48. 323. 367. 369. 424. 426.ff 724. 1010.
Wegeleben, Fr. 595. 724. 795.
Wegener, E. 151.
Wehrdede 722.
Weidner, F. 322. 327.
Weigand, K. L. 322. 328.
Weinschenk, F. 148.
Wengierow, L. 383.
Welton, W. S. 149. 165.
Wernicke, J. 719.
Westergaard 360.
Weyer, H. 906.
Weyermann, M. R. 151. 521. 775.
Whipple Jenks, J. 520.
Wibaut, F. M. 4. 742.
Wicksell, K. 555.
Wiedenfeld, K. 3. 5. 228. 716f.
Wiedfeldt, O. 410.
Wiener, O. 76. 117. 1011.
Wiese, L. v. 77. 551.
Wieser, C. W. Frhr. v. 150. 184. 720.
Wilbrandt, R. 369.
Wilkens, L. 379.

Willcox, W. F. 354f.
Williams, V. J. 716.
Willms, M. 300.
Wilson, Ch. 159. 470.
Wilson, H. 322.
Windelband, W. 74.
Wirminghaus, A. 717. 855.
Wirth, M. 150. 553. 704.
Wirz-Zürich, W. 595. 625.
Wittelshöfer 133.
Witzenhausen, A. 1007.
Woldt, R. 723. 927. 935.
Wolf, J. XVII. 314. 370.
Wolff, H. 391.
Wolffheim, F. 44.
Woolf, L. S. 47.
Woronzow 470.
Wortmann 716.
Woytinsky, Wl. 148. 172. 226. 953. 955. 967.
Wright, H. 304.
Wygodzinski 364.

Young, A. 337f. 508f.

Zahn, Fr. 369. 470.
Ziegler, L. 74.
Zimmermann, A. 44. 365.
Zoepfl, G. 76.
Zola, E. 222.
Zwiedeneck-Südenhorst, O. v. 369f. 911.

II. Ortsverzeichnis

Die Ziffern in Klammern hinter den Ländernamen bedeuten:

1. Literatur.
2. Unternehmertum.
3. Produktion, Technik.
4. Bevölkerungsverhältnisse, Berufsverhältnisse, Arbeitsmarkt.
5. Staatspolitik, Wirtschaftspolitik, öffentliche, private [Betriebspolitik].
6. Kapitalbildung, Einkommensverhältnisse.
7. Kreditwesen.
8. Transportwesen.
9. Nachfrage in; Absatz in, aus, nach; Absatzorganisation.
10. Verschiedenes.

Aachen 162. 404. 407. 570.
Ägypten [1] 46. 322.
— [3] 119. 252. 256. 294. 892. 968. 1011.
— [4] 327.
— [5] 64.
— [6] 494.
— [9] 298. 498.
Afghanistan [5] 64.
— [10] 1011.
Afrika [4] 327. 447.
— [5] 65.
— [6] 492. 494.
— [8] 288. 653f.
— [9] 498f.
— [10] 26. 759. 1011.
Alabama 982.
Alexandria 64.
Algier [9] 498.
Altona 400. 1004f.
Amerika [1] 322.
— [3] 252. 256. 967.
— [4] 448.
Amerika [5] 65.
— [6] 492. 494.
— [8] 288. 653f.
Amiens XIV.
Amon 117.
Amsterdam 408. 674.
Amurgebiet 64.
Antwerpen XIV. 674.
Apulien 380.
Argentinien [1] 226. 228.
— [3] 254. 258f. 261. 263. 275. 679. 968.
— [6] 492. 496.
— [9] 296ff. 496. 679.
Arkansas 982.
Arnsberg 377.
Asien [1] 228.
— [3] 967.
— [5] 65.
— [6] 492f.
— [8] 288. 653f.
— [9] 498f.
— [10] 759.

Assab 64.
Augsburg 236. 239. 402. 506. 887.
Australien [1] 228.
— [3] 107. 165. 204. 252. 254. 256. 258. 262. 967f. 970.
— [4] 33. 356. 396. 448. 690. 858.
— [5] 65.
— [6] 165. 492. 497.
— [8] 288. 653f.
— [9] 296. 298. 301. 497.
— [10] 759. 1011.

Baden 379. 735. 973.
Balkan [1] 720.
— [4] 390.
— [5] 64.
— [8] 295.
— [9] 498.
Barmen 404. 407.
Basel 994.
Bayern 247. 378. 661. 735. 973.
Bayerische Pfalz 974.
Bayonne N. J. 406.
Belgien [1] 323. 364.
— [3] 161. 246. 257f. 345.
— [4] 358f. 390. 458. 460. 690.
— [5] 61.
— [7] 198. 996.
— [8] 284. 287. 652.
Belgische Kolonien [1] 322. 330.
Berkeley Cal. 406.
Berlin XIV. 295. 387ff. 408ff. 422. 440. 451. 458. 494. 501. 570. 582. 622. 641. 643. 650f. 675. 770. 779. 829. 875. 880. 1001.
Beuthen 404.
Bielefeld 429.
Birmingham 406.
Bochum 404.
Bologna 361.
Bosnien-Herzegowina 690.
Boston 434. 983.
Brandenburg 377f. 387.
Brasilien [3] 256.
— [4] 327.
— [6] 492.
— [9] 298.
Braunschweig 57.
Bremen 643. 674. 785. 856f.
Breslau 377. 567. 783. 791.
Briançon 807.
Brighton 992.
Brit.-Afrika [6] 494.
Britisch-Indien [3] 252. 256. 258f. 261. 268.
— [6] 976.
— [9] 480.
Britische Kolonien [4] 326ff.
— [5] 70f.
Bromberg 377.
Brooklyn 88.
Brünn 418.
Budapest 994.
Buenos Aires 679.
Buffalo N.-Y. 406.
Bulgarien [6] 496.

Catania 361.
Ceylon [6] 492.
Chemnitz 402. 404. 407.
Chicago 158. 280. 408. 416. 650. 768. 913. 983.
Chile [9] 296.
— [10] 1011.
China [3] 256. 967f.
— [4] 9. 329.
— [5] 65.
— [6] 492f.
— [9] 298. 480. 498.
— [10] 26.
Christiania 683.
Cincinnati (Ohio) 158. 406.
Cleveland (Ohio) 88. 406.
Costa Rica [8] 808.
Culm 458.

Dänemark [3] 257. 970. 990f. 997.
— [4] 359. 384. 390. 460. 690.
— [5] 61.
— [7] 996.
— [8] 288.
— [9] 301. 784.
Danzig 440.
Darlington 106.
Denver, Colo. 406.
Detroit, Mich. 406.
Deutsche Kolonien [4] 322. 327.
Deutschland [1] 5. 42. 44. 46. 76f. 150. 225. 228f. 246. 323. 363. 365. 471. 552f. 581. 595. 639. 716. 720. 723.
— [2] 21f.

Deutschland [3] 21. 99. 104. 112f. 122f. 132. 142. 162. 236. 240. 244ff. 249. 253. 257f. 263f. 266ff. 275. 340f. 421f. 501. 509ff. 542. 565. 579. 586. 597. 704. 708. 768. 772ff. 793. 796. 831. 844. 890f. 913. 923. 938. 968. 990. 996f. 1001f. 1010.
— [4] 124. 352f. 356. 358f. 377ff. 384ff. 390ff. 394. 396ff. 400. 404. 407f. 409. 418. 421. 436. 439. 441f. 453. 455. 457f. 460. 464. 500. 614ff. 629. 660. 690ff. 709. 762. 783. 785. 791f. 871. 954. 959.
— [5] 48. 57. 64ff. 69. 332ff. 553. 570. 616. 686. 696. 708ff. 729ff. 734. 736f. 740. 755. 758. 762f. 822. 835. 837. 845.
— [6] 159. 162f. 172f. 422. 491. 494. 973.
— [7] 184. 188. 194f. 199f. 204. 207ff. 707. 779ff. 815. 872ff. 878. 987ff. 996.
— [8] 276ff. 282ff. 290. 651ff. 656. 854ff. 1002.
— [9] 298ff. 480. 486. 498. 509f. 615. 642. 647ff. 677. 702. 799f. 802f. 858ff. 870. 932. 994. 998.
— [10] 157. 159. 647. 649. 683. 710. 999. 1008.
Dinslake 1006.
Dortmund 405. 407. 570. 672.
Dresden 408. 571.
Düren 405.
Düsseldorf 377. 405. 407. 443. 567. 805.
Duisburg 404f. 440. 458.
Durham 508.

East North Central (of USA) 824.
East South Central (of USA) 824.
Eisenach 378.
Elberfeld 405. 407. 451.
Elsaß 506. 791.
Elsaß-Lothringen 973.
Emden 458.
Emilia 380.
England siehe Großbritannien.
Epernay 802.
Essen 404f. 407. 805. 809. 831. 1005f.
Essex 508.
Europa [1] 147.
— [2] 17.
— [3] 256. 331. 603. 787. 967f.
Europa [4] 354ff. 359. 384. 387. 390. 392. 396. 406. 435. 447. 451f. 955.
— [5] 60f. 63. 161. 809.
— [6] 173. 492f. 738. 743. 972.
— [7] 193. 200. 707. 872.
— [8] 283f. 286ff. 290. 653f. 656. 807.
— [9] 487. 489. 632. 645. 702f.
— [10] 115. 157. 166. 708. 1017. 1019.

Fidji [4] 328.
Finnland [3] 257. 264.
— [4] 359. 690.
— [9] 297. 498.
Florenz 361. 401.
Frankfurt a. M. 106. 400. 440. 779. 829. 1001.
Frankreich [1] 42. 44. 46. 150. 225. 364. 470. 720.
— [3] 161f. 246. 257. 269. 506. 585. 891. 968. 990f. 997. 1010.
— [4] 358f. 361. 389f. 392. 396f. 406ff. 458. 460. 512f. 660. 690. 692. 791. 858.
— [5] 48. 57. 61f. 65f. 68f. 570. 686. 751. 758. 822. 851.
— [6] 165. 491. 493.
— [7] 194f. 199. 201. 204. 206. 208f. 211. 213f. 216. 779. 872. 874f. 880. 996.
— [8] 277. 282f. 287ff. 809. 852. 856.
— [9] 487. 498f. 510. 647f. 801. 858. 863.
Französische Kolonien [1] 322. 326.
— [5] 71.
— [9] 498.

Galizien 382f.
Geestemünde 458.
Gelsenkirchen 404f. 1006.
Genua 361. 857.
Georgia 982.
Glasgow 994.
Gleiwitz 405.
Graz 418.
Grimsby 807.
Großbritannien [1] 4. 42. 44ff. 75f. 150. 225. 228. 241. 323. 363. 365. 470. 553f. 639. 715. 723.
— [2] 29.
— [3] 21. 94. 99f. 161f. 238. 250. 257f. 266. 269. 275. 281. 331. 343f. 506. 508. 580. 597. 708. 726. 767. 787. 809. 831. 843. 890.f 933. 968. 1010.

Großbritannien [4] 307. 356. 358ff. 373ff. 384. 389f. 396f. 406. 447. 451. 453. 456. 458. 460. 464f. 512f. 660. 689ff. 690. 709. 791. 858.
— [5] 48. 55f. 60ff. 64ff. 70f. 336ff. 570. 686. 696. 710. 737. 750f. 758. 778. 822. 980.
— [6] 161f. 171ff. 491. 496.
— [7] 181. 184. 189. 192ff. 199f. 204. 206. 208f. 211. 213f. 216. 220. 642. 707. 778ff. 872ff. 877. 880. 996.
— [8] 277ff. 282ff. 287. 290. 652. 656. 809. 852. 856.
— [9] 297. 301ff. 478. 482. 488. 496ff. 506f. 510. 641. 647f. 673. 675ff. 702f. 863. 992. 998.
— [10] 710. — Siehe auch Schottland besonders.
Guérigny 832.
Gumbinnen 377. 458.

den Haag 408.
Hagen 405.
Halle a. S. 1001.
Hamburg 120. 189. 272. 282f. 387. 400f. 408. 567. 622. 643. 651. 674. 676f. 784f. 829. 857. 994.
Hannover 1001.
Harburg 458.
Harlem 415.
Helgoland [13] 117.
Helsingfors 994.
Hertfort 508.
Hessen, Großherzogtum 379. 973.
Holländisch-Ostindien [9] 498.
Holländische Kolonien [1] 322. 328. 330.
— [6] 976. 980.
Holland [3] 257f. 809.
— [4] 358f. 390. 397. 460. 690.
— [5] 742. 762.
— [7] 201. 213. 996.
— [8] 277. 284. 288. 652.
— [9] 301.
Hörde 405.
Holstein 378.
Hull 275.
Hyde 465.

Indianapolis, Ind. 406.
Indien [1] 46. 228.
— [3] 967f.
— [4] 9. 329. 447.
Indien [5] 70.
— [6] 492. 495. 497. 979f.
— [8] 295.
— [9] 296ff. 488.
— [10] 26. 1011. — Vgl. Britisch-Indien.
Indo-China [9] 498.
Irland [1] 157.
— [3] 968.
— [4] 374. 384. 386. 453.
— [6] 972.
— [7] 206.
— [8] 283f. 656.
Italien [1] 47. 150. 323. 364f.
— [3] 161. 968.
— [4] 358ff. 380. 384f. 390. 392. 394. 397. 690. 791.
— [5] 61. 65. 69.
— [6] 762. 972.
— [7] 211. 996.
— [8] 284. 652. 809.
— [9] 784.
— [10] 887.

Japan [3] 967f.
— [5] 65. 67. 69.
— [6] 492.
— [7] 211.
— [8] 283f.
— [9] 480. 498.
— [10] 116. 120.
Jarnas (Charente) 802.
Java [3] 268.
— [6] 980f.
Jersey-City, N.J. 406.
Jowa 158. 983.

Kairo 1011.
Kalifornien 192. 204. 296. 983. 1011.
Kanada [1] 228.
— [3] 254. 261. 263f. 265. 968.
— [4] 356. 396.
— [5] 70.
— [6] 492. 982.
— [9] 296f. 301.
Kapland [3] 256.
Kapland (Natal) [9] 298.
Kent 508.
Kiachta 64.
Kiew 381. 977.
Kleinasien [3] 256.
— [9] 298.

Klein-Rußland 979.
Köln 377. 401. 408.
Königsberg 377.
Königshütte 405. 407.
Köslin 377.
Konstantinopel 69.
Kopenhagen 994.
Krakau 418.
Krefeld 404. 407. 641. 834.
Kreuzburg 458.
Kroatien-Slawonien 690.
Kuba [4] 327.

Lancashire 202.
Latein-Amerika [9] 498f.
Lauchhammer 832.
Lauffen a. Neckar 106.
Leeds 406. 410.
Le Havre 674.
Leipzig 408. 962.
Lemberg 418.
Leobschütz 458.
Libourne (Gironde) 802.
Lille 406.
Liverpool 280. 400. 674. 945.
Lodz XIV. 406.
Lombardei 380.
London 61. 189. 201. 214. 275. 295. 388f. 408. 415ff. 492. 497. 501. 508f. 570. 641. 674. 767. 784. 862. 872. 875.
Long Island 21.
Los Angeles 1011.
Louisiana 982.
Ludwigshafen 404f.
Lüdenscheid 405. 458.
Lüttich 451.
Lyon 24. 406f. 451. 807.

Madagaskar 64.
Magdeburg 377. 440.
Mähren [10] XIV.
Mailand XIV. 361. 401.
Maine 983.
Manchester 162. 202. 388f. 402. 406. 410. 453. 506. 784. 945. 994.
Manhattan 158.
Mannheim 280. 401. 1006.
Marienwerder 377. 458.
Marokko [7] 880.
— [9] 498.
Marseille 400. 807.
Massachusetts 460. 710.
Massaua 64.
Meadi 1011.
Mecklenburg-Schwerin [3] 257.
Meißen 770.
Memel 458.
Messina 361.
Mexiko [6] 492.
— [10] 1011.
Middle Atlantic 824.
Milwauky, Wis. 406.
Minden 377.
Minneapolis, Minn. 280. 406.
Minnesota 983.
Miramont (Lot et Garonne) 802.
Mississippi 982.
Missouri 158.
Mittelamerika [9] 498.
Mitteleuropa [6] 972.
Monti 194.
Moskau 994.
Mountain 824.
Mülhausen XIV.
Mülheim-Ruhr 1006.
München 408. 440.
M.-Gladbach 124. 405.

Nassau 832.
Neapel 361.
Neiße 458.
Neukaledonien [4] 328.
Neuseeland [3] 256. 262.
— [4] 690.
— [5] 70.
— [9] 296ff.
— [10] 759.
Neusüdwales [3] 258.
New-England 824.
New York 158. 217. 238. 280f. 388. 408. 410. 415f. 598. 613. 632. 641. 647. 808f. 862.
— (Staat) 460. 991.
Niederösterreich [10] XIV.
Nordamerika [3] 205. 259.
— [6] 494.
Nord-Carolina 982.
Nord-Dakota 983.
Nordwesteuropa [4] 394.
Norfolk 508.
Northumberland 508.
Norwegen [3] 257. 264.
— [4] 359. 384. 390. 690.

Nottingham 406.
Nürnberg 401. 404. 451. 750. 784. 834.

Oberaargau 506.
Oberhausen 458.
Oberschlesien 752.
Österreich [1] 150.
— [3] 161f. 264. 794. 891. 968.
— [4] 690.
— [5] 61. 686. 696.
— [6] 163.
— [7] 209. 211. 213. Siehe auch Österreich-Ungarn.
Österreich-Ungarn [4] 358f. 385f. 390. 392. 397f. 614. 660.
— [6] 493.
— [7] 996.
— [8] 288.
— [9] 296f. 648. 702. 808.
Oklahoma 982.
— City, Okla. 406.
Oldenburg 378.
Oldham 406.
Oregon [3] 256.
Orient [3] 24.
Ostafrika [4] 327. 447.
Ostasien [4] 447.
Ostdeutschland 387.
Osteuropa [3] 252. 256.
— [4] 379ff. 385f. 392. 394.
Ostpreußen 378. 458.
Ostrußland 979.
Ozeanien [6] 494.

Pacific 824.
Palermo 361.
Pangani 327.
Pantin 802.
Paris XIV. 24. 57. 389. 408. 414f. 451. 493. 570. 641. 767. 807f. 862.
Pensylvanien 451.
Persien [5] 64.
Peru [3] 1011.
— [10] 1011.
Pfalz 379.
Philadelphia 295. 408. 416.
Pirmasens 402. 641.
Pittsburg, Pa. 406.
Plauen 404.
Podolien 381. 977.
Polen [3] 968.
— [4] 392. 395. 406.
Poltawa 381. 977.
Polynesien [5] 65.
Pommern 377.
Portland, Oreg. 406.
Portugal [3] 257.
— [4] 385f. 390.
— [5] 64.
Posen 377.
Prag 418.
Preußen, Kgr. [3] 162. 247. 250f. 257. 342. 772.
— [4] 377. 783. 791.
— [5] 57. 61. 63.
— [6] 598.
— [7] 201. 779.
— [8] 286. 651. 653.
— [9] 487. 661. 862.
— Provinz 675.

Queensland [3] 258.

Rastenburg 458.
Recklinghausen 405.
Remscheid 405.
Rheinprovinz 257. 336. 377. 379. 387. 398. 752. 815. 840. 855. 973f. 1005f.
Rheydt 405.
Riga 785.
Rochdale 992.
Ronsdorf 405.
Rosario 679.
Rotterdam 674.
Roubaix 406.
Ruhrgebiet 831.
Rumänien [1] 226.
— [3] 252. 257. 263.
— [4] 383. 690.
— [9] 297.
Rußland [1] 226. 228f. 323. 502.
— [3] 161. 252. 254. 256. 258. 262ff. 967f. 990.
— [4] 358f. 381ff. 386. 390. 392. 397f. 690. 955.
— [5] 48. 61. 65f. 68f. 338. 686.
— [6] 493. 976f.
— [7] 181. 211.
— [8] 284. 288. 295.
— [9] 296ff. 300. 498. 992.
— [10] 1010.

Saarbrücken 405. 570.
Sachsen, Königreich 247. 249. 387. 783.
— Provinz 257. 377.

Sahara 1011.
San Francisco 408.
Sardinien 61. 380.
Schenectady 88.
Schlesien 377f. 458.
Schottland [3] 345.
— [4] 358. 374f. 791.
— [5] 686.
— [7] 189. 193f. 198f. 206. 220. 873.
— [9] 992. Siehe im übrigen Großbritannien.
Schwarzburg-Sondershausen 246.
Schwarzerdegebiet 381. 977. 979.
Schweden [3] 246. 258. 264. 579.
— [4] 353. 359ff. 384. 390. 460. 464. 660. 690.
— [8] 277. 288.
— [10] XIV.
Schweden-Norwegen [5] 61.
Schweiz [1] 150. 471.
— [3] 161. 258. 347. 506. 615. 891. 990.
— [4] 358. 390. 392. 397. 615. 690. 858.
— [5] 61. 67.
— [7] 996.
— [8] 288. 652.
— [9] 661. 799. 994. 998.
Schwelm 405.
Seattle, Wash. 406.
Semmering 809.
Serbien [4] 690.
Sèvre 770.
Sheffield 406.
Sibirien [3] 297.
— [4] 356. 384.
— [9] 297. 650.
Siegen 405.
Sizilien [4] 380.
— [9] 94.
Skandinavien [4] 358. 384.
Solingen 405. 458. 641. 1006.
South Atlantic 824.
Spanien [3] 161.
— [4] 384f. 390. 690.
— [5] 61.
— [6] 493.
— [10] 887.
Spokane, Wash. 406.
St. Petersburg 408.
Staßfurt 405.
Stettin 401. 647.
Stockholm 994.
Stockton 106.
Stralsund 377.
Straßburg i. Els. 1004.
Südafrika [1] 46. 322.
— [3] 107. 165. 205. 254.
— [4] 326. 329. 356. 451.
— [5] 64.
— [6] 165. 497.
— [9] 301. 497.
Südamerika [1] 228. 322.
— [3] 256. 259. 274. 968.
— [4] 356.
— [5] 64.
— [6] 494.
— [9] 298. 301. 498. 799.
— [10] 759. Vgl. die einzelnen Länder Südamerikas.
Süd-Carolina 982.
Süddeutschland [3] 735.
Südeuropa [4] 379. 385f. 394.
Süditalien [4] 380.
Südosteuropa [6] 972.
Südschweden [10] XIV.
Südseeinseln [4] 328.
Südwest-Rußland [9] 979.
Suffolk 508.
Surrey 508.
Sussex 508.

Tarnowitz 405.
Texas 982.
Thüringen 378.
Tibet [10] 1011.
Tonking 64.
Toskana 380.
Triest 418.
Tschecho-Slowakei [3] 1010.
Tulsa, Okla. 406.
Tunis [3] 802.
— [5] 64.
— [7] 880.
— [9] 498.
Turin 361.
Türkei, asiatische [6] 493.

Umbrien 380.
Ungarn [1] 720.
— [3] 257. 264. 968. 997.
— [4] 690.
— [5] 55.
— [6] 754.
— [7] 181. 209. 211.

Ungarn [8] 652.
— [9] 784. Siehe auch Österreich-Ungarn.
Uruguay [3] 254.
— [9] 296. 298.

Velbert 405.
Venedig 361.
Vereinigte Staaten von Amerika [1] 4. 44. 47. 149f. 225. 227ff. 471. 553. 595. 639. 715f. 720f. 781.
— [2] 14. 21f. 41.
— [3] 21. 32. 87f. 91. 107. 113. 161. 242f. 253. 255ff. 260f. 264ff. 270ff. 275. 278ff. 300. 325. 502. 509. 511. 572. 577. 603. 634. 656. 679. 699. 705f. 708. 727. 767f. 773ff. 786f. 795. 809. 831f. 843f. 891. 893. 906. 917. 921. 968. 970. 984. 1010.
— [4] 32. 325f. 356. 386. 393ff. 405f. 408. 434. 441f. 450f. 457f. 465. 468f. 512f. 542. 690. 692. 709. 783. 792. 794. 858. 955.
— [5] 48. 55. 65f. 553. 561. 616. 670. 694. 696. 698. 710. 728. 730f. 736ff. 740. 742f. 753. 822f. 845ff.
— [6] 158f. 164. 170f. 173. 492. 599. 642. 981f.
— [7] 181. 184. 192ff. 197. 204. 207. 209ff. 213ff. 217. 707. 780. 782. 880.
— [8] 277f. 283ff. 287ff. 291f. 415f. 579. 653f. 806. 808. 852. 856.
— [9] 296ff. 300ff. 487. 498f. 510. 632. 645ff. 697. 703. 800. 802f. 860. 863ff. 869. 932. 998.
Vereinigte Staaten von Amerika [10] XIV. 2. 647. 649. 708. 710. 995. 1008.
Viersen 405.
Vilette 801.
Vorarlberg XIV.

Wald 405.
Waldenburg 405.
Wales 791.
Washington 256. 408.
Westdeutschland [4] 387.
Westeuropa [3] 247. 251. 972.
— [4] 358ff. 387f. 392. 447f.
— [10] XIV. 886.
Westfalen 377. 379. 387. 398. 675. 752. 815. 840. 1005f.
West North Central 824.
Westpreußen 458.
West South Central 824.
Wien 408. 410. 418. 994.
Wisconsin 158. 710.
Witten 405.
Witwaterstrand 329. 451.
Württemberg 379. 735. 973.

Youngstown, Ohio 406.

Zanzibar 327.
Zentralamerika [6] 494.
Zollvereinsgebiet [3] 161.
— [5] 61.
Zürich 402.
Zwickau 404f.

III. Sachverzeichnis

Die Ziffern in [] hinter den Waren bedeuten:

1. Verarbeitung, Verzehr.
2. Handel.
3. Erzeugung.
4. Preis.
5. Frachtkosten.
6. Transport.

Abbau, Begriff 231. 233 f.
— der anorganischen Bodenschätze 121 ff. 265 ff. 575 f.
Abgrenzung der Arbeitsgebiete in den Betrieben 715. 776 ff.
Siehe im übrigen Fusion, Kombination, Konzentration, Konzern, Spezialisation, Werkteilung und -Vereinigung, Zusammenschlußbewegung
Abholzen der Wälder 263 ff.
Absatz 232. 470 ff. 570 f. 833.
Absatzfähigkeit der Güter 232.
Absatzgenossenschaften 988.
Absatzstockung 473 ff. 478.
Absatztheorien 470. 472 ff.
Abstrom der Bevölkerung vom Lande 383 ff. 414 ff.
Agent, Agentur 801. 805.
Agglomeration der Bevölkerung: siehe Stadt, Urbanisierung.

Agiogewinne: siehe Spekulationsgewinne.
Agrarländer: siehe Bodenländer.
Agrarreform, moderne 52. 56 f. Wirkungen 332 ff.
Agrarverfassung am Ende des frühkapitalistischen Zeitalters 331 f.
Akkordlohn 659. 671. 688. 935 ff. 1020. Vgl. Lohnformen.
Aktie, Aktienprinzip 200. 214 f. 222. 550. 566. 735 ff.
Aktiengesellschaft 30. 151. 163. 167 f. 170 f. 196. 200 f. 202. 210. 212 ff. 566. 568. 668 f. 694. 703 ff. 708 ff. 718. 728 ff. 735 ff. 740 ff. 752 f. 779 ff. 801. 824. 834. 872 ff. 877 f. 880. 986. 1001. 1003 ff. 1015 f.
Aktiva der Gesellschaft 178 f.
Aluminium [3] 106 f. 1012.
Altwarenhandel 620.
Anbau als Mittel der Produktionsentfaltung 231. 233. 251 ff.
Anleihen, öffentliche, 155. 168 f. 212. 353. 477. 489 ff. 778.
Anlernung der Arbeiter 440 f.
Annonce: siehe Geschäftsanzeige.
Anorganische Produktion 124. 573 ff. 578 f.
Anpassung der Arbeitermassen an die Bedürfnisse des Kapitalismus 321. 363 ff.
— ökonomische, 444 ff.
— örtliche, 363 ff. 372 ff.
— technische, 367 ff. 424 ff. 688.
Anschlagwesen: siehe Geschäftsanzeige.
Anteilslohn 346. Vgl. Lohnformen.
Anteilsrechte in der Dorfverfassung: siehe Agrarreform.
Antinomien (in der kapitalistischen Wirtschaft) 942. 946 f.
Anweisungskredit: siehe Kreditarten und -schöpfung.
Arbeit in dem modernen Großbetrieb 424 ff. 899 ff. 922 ff. 1016 f. Vgl. Auflösung der vielgestaltigen Arbeit, Maschinenarbeit.
Arbeiter, Kategorien, 431 f. 919 ff.
Arbeiterbeschaffung: siehe Arbeitskräfte, Beschaffung der —.
Arbeiterbewegung, -organisation: siehe Gewerkschaften.
Arbeitseinstellung: siehe Streik.
Arbeitsgemeinschaften, Auflösung 346 ff.
Arbeitsintensität: siehe Intensität der Arbeit.
Arbeitskammern 637. 648.
Arbeitskräfte, Beschaffung der, im Zeitalter des Frühkapitalismus 305 f. des Hochkapitalismus 306 ff. 322 ff., 576 f. 709. 824.
Arbeitsländer 294 ff. 298 ff.
Arbeitslohn: Theorie 368 f. 445 f. 486; Bestimmungsgründe im Zeitalter des Hochkapitalismus 446 ff. 934; Gestaltung 370. 450 ff. 453 f. 457 f. 465 ff. 512 ff. 570 f. 672. 775. 910 f.
Arbeitslosenversicherung 710.
Arbeitslosigkeit 370. 460 ff. 710.
Arbeitsmarkt 409. 418 f. 422 f. 446 ff. 459 ff. 528 f. 638. 642. 658 ff. 670 ff. 687 ff. 926.
Arbeitsmaschinen [1] 534. 617. 775. 801. 830. 892. 965.
— [2] 507. 510.
— [3] 107 ff. 118. 121. 535 f. 767 f. 794. 825 f. 840. 940.
— [4] 544. Vgl. Maschine.
Arbeitsnachweis 530. 637. 648 f. 672.
Arbeitsprozeß, seine Neugestaltung, 430 ff.
Arbeitsteilung: siehe Auflösung der vielgestaltigen Arbeit, Spezialisation.
Arbeitsvertrag 658 ff. Vgl. Kollektiver Arbeitsvertrag, Tarifvertrag.
Arbeitswerttheorie 141 f.
Arbeitszeit 914. 930 f. 933 ff.
Arbitrage 667 f.
Armengesetze in England 376 f.
Artbeschaffenheit der Güter 617 ff.
Auflösung der vielgestaltigen Arbeit 367. 430 ff. 455. 542. 547. 576. 833. 900 ff. 926.
— der Arbeitsgemeinschaften 346 ff.
— der Dorfgemeinschaften 331 ff.
— der Hausgemeinschaft und Hauswirtschaft 350 ff. 454 ff. 499 ff. 631.
— der alten Wirtschaftsverfassungen in Europa 293. 323. 331 ff. 499. 972. in den exotischen Ländern 502 f.
Aufschwungsgüter 573 f. 578. 581.
Aufschwung, A.-perioden: siehe Expansionskonjunktur.
Aufsichtsrat der Aktiengesellschaft 737 f. 740 ff.

Ausbau als Mittel der Produktionsentfaltung 231 ff. 235 ff.
Ausbildung des Arbeiternachwuchses 368. 438 ff.
Ausdehnung der öffentl. Tätigkeit 484ff.
Ausdehnungsfähigkeit der kapitalistischen Wirtschaft 182 f. 470 ff.
Ausgegorene Wirtschaft 1016.
Auskunftwesen, kaufmännisches 637. 647. 786.
Auslandsbanken 718. 757 ff.
Auswanderung 355 f. 364 f. 388 ff.
Auswechselbarkeit der Arbeitskräfte 926 f.
— der Maschinenteile 914.
Automatisierung (des Arbeitsprozesses) 547. 771 ff.
Automobil: siehe Transportmaschinen.

Banker, Bankier 778 ff. 872 ff. Siehe im übrigen Bank.
Bank, B.-prinzip, B.-wesen 22. 149 f. 183 ff. 187 f. 192 ff. 198 ff. 206 ff. 210 f. 686 f. 694. 707. 743 f. 752 ff. 778 ff. 808. 815. 834. 872 ff. 1004.
Bankkonzern 874.
Banknoten: siehe Notenbanken.
Bargeldlose Zahlung 187 ff. 202 ff. 216 f.
Bargeldvorrat eines Landes 180 f.
Bauer, B.-wirtschaft 259. 320. 331 ff. 346 ff. 351 f. 503. 514. 619. 650. 749. 896 f. 953 f. 967 ff. 985. 990 ff. 996. 997 f. 1008. 1017. 1019 ff.
Baugewerbe 397 f. 413. 421 f. 463. 501. 510. 512. 565. 572. 574f. 581. 629 f. 642. 660. 727. 732 f. 741. 751. 754 f. 792. 812. 836. 938. 1000. 1002 f.
Baumwolle [1] 244. 255.
— [2] 298 ff. 506. 580. 642. 663.
— [3] 21. 244. 252 f. 256. 261. 294. 580. 708.
— [4] 282. 706. 981 f.
— [6] 784.
Baumwollspinnerei 20. 236. 238 f. 242. 341. 376. 402. 453. 457. 464 f. 478. 488. 734. 830. 842. 848. 850. 938. 945.
Baumwollweberei 20. 162. 341. 376. 402. 453. 457. 464 f. 478. 488. 734. 848. 850. 938.
Bedarf, B.-bildung 92 ff. 518. 520. 522 ff. 594 ff. 787.
Bedarfsartikelgeschäft 790. 813 f.
Bedarfsdeckungsprinzip 1015.
Bedarfsverschiebung 958.
Bedürfnisse: siehe Bedarf.
Befreiungswerk des Liberalismus 52 f. 55 ff.
Bekleidungsgewerbe 100. 267. 397 f. 409. 411. 413. 456 f. 463. 542. 727. 733 f. 763 f. 765 f. 810. 837. 932. 938 f. 993. 1003.
Bergbau 100. 105 f. 118. 164. 212. 214. 222. 249. 267. 341. 397 f. 403 f. 441. 451. 507. 510. 566. 568. 574 ff. 585. 618. 660. 696. 705. 731 ff. 741 772 f. 792. 813. 831. 835 ff. 844. 858. 883. 887. 918. 938. 955. 993. 1000. 1003.
Berlin als „Industriestadt" 411 ff.
Beruf 432 f. 434. 436 ff.
Berufsauslese, B.-wahl 434 ff.
Berufsberatung 367 f. 437 f.
Beschleunigung des wirtschaftlichen Prozesses 34. 118 f. 237. 278. 612 ff. 931 f. 939 f. 942 ff.
Beseelte Arbeit 898f. 918 f. 921 ff. 1020 ff.
Beseelter Betrieb 896 ff. 1020 ff.
Besiedelung: Europas 251.
— des kolonialen Westens 252 ff. 294 ff. 320. 392 ff.
Beteiligungsgesellschaft 728.
Betrieb, B.-bildung, B.-gestaltung 424. 519. 521. 533 ff. 584 ff. 698 ff. 712 ff. Vgl. Beseelter Betrieb, Instrumentalsystem, Großbetrieb, Kombination, Konzentration, Optimale Betriebsgröße, Rechnungssystem, Spezialisation, Vergeistung der Betriebe, Verwaltungssystem.
Betriebsformen 718 ff. 761 ff.
Betriebsgröße 539 ff.
Betriebsverdichtung: siehe Intensivisierung der Betriebe.
Betriebsvereinigung 548 ff.
Betriebsvergrößerung 544 ff. 932 f.
Betriebswissenschaft 38. 638. 886 ff.
Bevölkerungsgesetze, allgemeine, 308. historische 311 ff.
Bevölkerungsbewegung im 19. Jahrhundert 357 ff.
Bevölkerungsproblem 305 ff.
Bevölkerungstheorien 304 ff.; naturalistische 307 ff.; ökonomistische 310 ff.; soziologische 316 ff.; Mal-

thussche 307 ff.; Marxsche 311 ff. der Marxisten 315.
Bevölkerungsvermehrung im Zeitalter des Hochkapitalismus 33. 324. 354 ff. 372. 374 f. 377. 380 f. 447. 977. 980 ff. 1014; Ursachen 357 ff.
Bevölkerungsumschichtung, Bedeutung der B. für den Kapitalismus 392 ff.
Bevölkerungszuwachs: siehe Bevölkerungsvermehrung.
Bewegbarkeit, Bewegbarmachung der Güter: siehe Mobilisierbarkeit, Mobilisierung.
Bewegungsmaschinen [1] 105 ff. 110. 122. 772 f. 825 f. 831. 965.
— [2] 507. 510.
— [3] 121. 794. 840 f.
Bezugsgenossenschaften 965. 990 f.
Bindung des Marktes 685 ff. 1013 f.
Binnenschiffahrt 106. 284 f. 854. Vgl. Transportgewerbe.
Binnenwanderungen 363 f. 386 ff.
Bodenländer 294 ff.
Bodenpreis 256 f. 336 f. 824.
Bodenproduktivität 233; Steigerung in Europa 245 ff. 248 ff. 257 f.
Börse 136 ff. 491 ff. 528. 566. 568. 577. 584. 643. 650. 662 f. 665. 667. 805. 879. 944.
Börsenpreis 667. 672.
Branchengeschäft 789 f. 814.
Braunkohle: siehe Kohle.
Buchhaltung 886. 889. 911. 966.
Bürger 166. 596 ff. 620.
Bureaukratisierung der Wirtschaft 806. 1015 f.
— des Bedarfs 628 f.

Chemiker, wissenschaftlicher 890 f. 920.
Chemische Industrie 81. 100. 106. 124. 267. 402. 413. 442. 456. 480. 507. 510. 695. 731 ff. 741. 752. 763 f. 773. 800 f. 811 f. 836. 841. 846. 854. 890. 916. 920 f. 938. 993. 1003.
Chilesalpeter [1] 98. 249 f. 508.
— [3] 266.
Chlor, Chlorkalk [1] 98.
Clearing, -verkehr 187. 203. 216 f.
Conveyor: siehe Fließende Arbeit.
Corner 531. 685.
Crédit foncier: siehe Hypothekenbanken.
Crédit mobilier 198 f. 780.

Darlehnskassen, -vereine: siehe Kreditgenossenschaften.
Dampfmaschine: siehe Bewegungsmaschine.
Dampfschiff: siehe Transportmaschine.
Depositen, -banken 184. 194 ff. 208 ff. 222. 873. 875. 877.
— „negative", „unechte" 197 f.
Detailreisender 801.
Differenzierung der Arbeiterschaft und der Arbeitsleistung: siehe Arbeiterkategorien, Auflösung der vielgestaltigen Arbeit.
Direktorialprinzip 905.
Diskont, D.-geschäft, D.-politik, D.-sätze 176. 184. 186. 192. 198 f. 218. 530. 570. 572. 668. 686. 707.
Disproportionalität zwischen den einzelnen Produktionszweigen 579 f.
Dividende, D.-festsetzung 668 f. 705.
Dorfgemeinschaften, Auflösung, 331 ff.
Druckereigewerbe 110. 241. 441. 457. 727. 732. 772. 810 f. 830. 836. 923. 938 f. 993.
Dünger, Dungstoffe [1] 98. 249 f. 263.
— [2] 249. 510.
— [3] 98. 106. 121. 266. 510. 576.
Dynamomaschinen: siehe Bewegungsmaschinen.

Effekten, E.-prinzip 137 f. 151. 185 ff. 187 f. 200 ff. 211 ff. 222. 667. 669. 780. 815. 877. 879.
Efficiency engineer 894. Vgl. Ingenieur.
Ehernes Lohngesetz 445.
Eigenproduktion, E.-wirtschaft 331 ff. 499 ff. 824. 957. 1017. 1021.
Eignungsprüfung 367. 434 ff. Vgl. Test.
Einkommen an Sonnenenergien 120. 233.
Einkommensbildung 156 ff. 596 ff.
Einküchen-Haus-Bewegung 1017.
Einpeitscher 935.
Einwanderung 173. 365.
— in die Kolonialländer 392 ff. 447 ff. 577. 709.
— in die europäischen Länder 396 ff. 447 ff.
Eisen [1] 97. 99. 124. 270. 566. 630.
— [2] 507. 510 f. 582. 642. 663. 800.
— [3] 21. 81. 98. 102. 105. 110. 118. 121 f. 236. 240 f. 266. 566. 568. 579. 586. 703 ff. 851. 930.

Eisen [4] 237. 272. 565. 567. 582. 677. — [6] 579.
Eisenbahn 106. 119. 122. 228. 277 ff. 285 ff. 292 ff. 353. 400. 490. 495 ff. 510. 562. 571. 579. 589. 615. 628 f. 650 ff. 656. 703. 787. 806 ff. 852 f. 929. 1002. Vgl. Transportgewerbe, T.-mittel, T.-wesen.
Eisenbahnbau 100. 118. 289. 495. 510. 575. 629. 811. 846 f.
Eisen- und Stahlindustrie 100. 105. 162. 236. 341. 402 f. 422. 480. 537 f. 646. 695 f. 734. 750. 765 f. 772. 796. 800. 811 ff. 831 f. 846. 848. 906. 932. 938. 993.
Elektrifizierung 511. 571.
Elektrizitätsindustrie 22. 100. 124. 212. 511. 734. 752. 801. 806. 836. 840. 848. 891. 938. 962.
Elektrizitätswerke 1001.
Elektromotoren: s. Bewegungsmaschinen
Emissionsgeschäft 218 f. 779 ff. 815. 874 f. 877. 879.
Endogene Nachfrage 480 f. 540 ff.
Entbehrungslohn 155 f.
Entdecker, Entdeckungen: siehe Erfinder, Erfindungen.
Entkommerzialisierung des Wirtschaftslebens 804.
Entkonkretisierung, Entpersönlichung der Wirtschaft 222 f.
Entnaturalisierung des Bedarfs 628.
Entseelung: siehe Vergeistung.
Entstehung des aktuellen Proletariats 319. 321. 363 ff.
— des potentiellen (virtuellen) Proletariats 319. 322 ff.
— des Proletariats 312.
Entvölkerung 306.
Epidemien 362.
Epochenbildung XI ff.
Erdöl [1] 98 f. 101. 615.
— [2] 663. 800.
— [3] 21. 265. 693.
— [6] 806.
Erfinder 74 f. 88 ff.; Typen 90 ff.; Motive 91 ff.

Erfinder, Entdecker:

Ampère, A. M. 79.
Arkwright, Rich. 108.
Baeyer, Adolf von 90.
Behring, Emil 115.
Bell, A. G. 106.
Bessemer, Henry 90. 92. 105. 511.
Caré, Ferd. 275.
Cartwright, Edmond 90. 108.
Chappe, I. U. J. 106.
Chaptal, I. A. Cl. 103.
Cort, Henry 90. 98.
Cugnot, Jos. 106.
Darby, Abraham 98.
Edison, Thomas Alva 83. 91. 106.
Euler, L. 79.
Faraday, Mich. 79.
Forrest, Rob. Will. and Will. 106.
Galilei, Galileo 79.
Gauß, Karl Friedrich 79. 90. 106.
Haber, Fritz 90.
Hargreaves, James 92. 108.
Hertz, H. R. 79. 90.
Hofmann, A. W. von 90. 103.
van t'Hoff, J. H. 79.
Jenner, Edw. 115.
Koch, Rob. 115.
Kekulé, August 79. 85.
Lagrange, J. L. 79.
Lavoisier, A. L. 79.
Le Blanc, Nic. 98.
Lehfeld 991.
Liebig, Justus v. 79. 98. 274. 508. 890.
Linde, P. G. v. 275.
Maclaurin, Colin 79.
Marconi, G. 90. 106.
Maxwell, James Clark 79.
Mayer, Robert 79.
Mc Arthur, John 106.
Nasmyth, J. 105. 118.
Nernst, Walter 90.
Newton, Js. 79.
Paul, Lewis 108.
Poinsot, L. 79.
Priestly, Jos. 79.
Reis, Phil. 106.
Reuleaux, Franz 86.
Runge, Ferd. 98.
Siemens, Werner 90. 106.
Solvay, E. 90. 98.
Shuman 1011.
Tellier, Charles 270.
Weber, W. E. 79. 90. 106.
Whitney, Eli. 108.
Wöhler, F. 79.

Stephenson, George 106.
Zeppelin, Ferd. Graf von 92. 95.
Erfindungen, ihr Wesen 74 f. 79. 82 ff. 520.
— ihre Vermehrung in neuerer Zeit 84 ff. 912.
— und Kapitalismus 94 ff. 601. 627.
— Geschichte der 97 ff. 161 ff. 506 ff.
Erfindungstrieb 83.
Erhellung des Marktes 637. 643 ff. 662. 678. 803. 865.
Ernte, ihr Einfluß auf die Konjunktur 571 f. 580 f. 678 f. 708.
Ersatzgüter: siehe Surrogat.
Ersparung: siehe Sparen.
Ertragsgesetze, E.-problem 227. 521. 544. 824. Vgl. Optimale Betriebsgröße.
Erweiterung des Marktes 637. 640 ff.
Erwerbstrieb als Urtrieb 426. Siehe im übrigen Kapitalistischer Geist.
Existenzbedingungen der Städte 414 ff.
Exogene Nachfrage 480 ff.
Exoten als Käufer 488 ff. 514.
Expansionsdrang 820 f. 881.
Expansionskonjunktur 115. 314. 554 f. 563 ff. 694 f. 701 ff. 711.
Expansionspolitik der Großmächte 64 ff. 70 f.
Extensive Landwirtschaft 258.
Extraprofit 87. 148. 160 ff. 165. 824. 926.

Fabrik 424 ff. 771 ff. 899. 916. 934.
Fachzeitschriften 649.
Fahrräder: siehe Transportmaschinen.
Farbige Rassen 322. 325 ff. 447 ff. 1014. 1019.
Farbstoffe [1] 98.
— [3] 98. 268 f.
— [4] 269.
Fayol, Fayolismus 720.
Feinbedarf, F.-waren 596 ff. 618.
Fernarbeiter 391.
Fernkauf 661 f. 673.
Feste Preise 673.
Feudalisierung 1013.
Fiktives Kapital: siehe Kapital.
Filiale, Filialgeschäfte 751. 758. 801. 804. 862 ff.
Financial Companies 780.
Finanzbetrieb 546. 548. 819.
Finanzierung fremder Wirtschaften 720. 748 ff. 801. 834. 868. 973 ff.
Fließende Arbeit 913. 917. 940.
Flugzeug: siehe Transportmaschinen.
Forstwirtschaft 247. 263 ff. 810.
Frachttarife: siehe Tarife.
Frau, Einfluß der — 595. 600. 608. 621. 625. 865. 867.
Frauenarbeit: siehe Weiberarbeit.
Freihandel 60 ff.
Freihandelsargument 233.
Freiheitsideal der Massen 420.
Freisetzung von Arbeitskräften: siehe Auflösung.
Frühkapitalismus 11.
Funktionenteilung: siehe Spezialisation.
Funktionenvereinigung: siehe Kombination.
Fusion 549. 699. 805. 834. 847 ff. 873 f. 878.

Garn [2] 663.
— [3] 21. 239. 930.
— [4] 238. 241.
Gas [1] 98. 101. 105. 615.
— [3] 98 f. 121 f.
Gasanstalten 100. 1000 f.
Gastwirtsgewerbe 397. 422. 500. 733. 741. 785. 870 f. 960.
Gebrauchswechsel: siehe Wechsel der Bedarfsgegenstände.
Gefriertechnik, G.-industrie 275.
Geldkapital: Begriff 135. 528; Entstehung und Beschaffung 152 ff. 575. 577 f. Siehe im übrigen Kapital.
Geldmarkt 520. 641 f.
Geldwesen, Grundsätze eines rationellen G. 53 f. 707.
Gemeinwirtschaft 999 ff. 1015.
Gemischtöffentliche Betriebe 1003 ff. 1015.
Generelles Lieferungsgeschäft 662 f. Vgl. Lieferungshandel.
Genossenschaft, G.-wirtschaft 187. 195. 201. 805. 956. 965 f. 985 ff. 1015.
Gerechter Arbeitslohn 670.
Geschäftsanzeige 637. 644 ff. 801. Vgl. Reklame.
Geschäftsformen der Unternehmung 728 ff.

Geschäftshäuser, einzelne (einschl. Verbände):
A.-G. Brown Boveri & Co., Baden 745.

A.-G. „Motor", Baden 745.
L'Alimentation Générale, Bordeaux 802.
Allgemeine Deutsche Kreditanstalt 874.
Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft (AEG) 549. 740 f. 743. 780 f. 805. 834. 881. 1005.
Allgemeine Lokal- und Straßenbahngesellschaft 781.
Allgemeiner Knappschaftsverein, Bochum 399.
Amalgamated Copper Co. 41. 159.
American Steel and Wire Company 697.
— — Hoop Company 796.
— Sugar Refining Co. 743.
— Tobacco Company 88. 743.
Anglo-deutsche Bank 815.
Arizona Morenci Copper Company 164.
A. Schaaffhausenscher Bankverein 741. 815. 874.
Auergesellschaft 163.
Badische Anilin- und Sodafabrik 88.
Bank für Bergbau und Industrie 781.
— für elektrische Unternehmungen, Zürich 743.
— für Handel und Industrie 740.
— von England 192 f. 668.
Banque de France 216. 668.
Barclay & Co. 669.
Barmer Bankverein 874.
Baumwoll Trust P. & T. Coats 214.
Bayerische Zentraldarlehnskasse 991.
Beef Trust 549. 806.
Bell System (Telephon) 852.
Bergisch-Märkische Bank 874.
Bergwerksgesellschaft Hibernia 1004.
Bergwerksverein Friedrich Wilhelmshütte, Mülheim (Ruhr) 699.
Berliner Handelsgesellschaft 741.
— Stempelvereinigung 686.
Bingwerke A.-G. 834.
Bleichröder S. 881.
Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation 828. 840.
Gebrüder Böhler A.-G. 828.
Bon Marché, Paris 808. 862.
Bradstreet Comp. 647.
Brandenburgische Karbid- und Elektr.-Werke A.-G., Berlin 744.
Braunkohlenwerk Roddergrube 828.
Bremer Bank 815.
Breslauer Diskontobank 874.
British India Co. 856.
— South African Co. 64.
Buch- und Zellstoffgewerbe Hugo Stinnes G. m. b. H. 828.
Büchsenstein W., Berlin 828.
Canadian Paper Association 655.
Carron-Werke von Roebuk 98.
Central Leather Company 706.
Chicago-Rock-Island and Pacific Railroad Holding Co. 743.
— and Pacific-Railway Co. 743.
Christofle-Werke 770.
Clearing House, London 216.
Commerz- und Diskontogesellschaft 741.
Compagnie Centrale d'Énergie électrique, Paris 744.
— des Chargeurs Réunis 856.
— Générale des Omnibus, Paris 807.
— Générale Transatlantique 856.
Compañea Barcelonesa de Electricidad, Barcelona 744.
— Sevillana de Electricidad, Sevilla 744.
Comptoir National d'Escompte 216. 872.
Concentra 834.
Crédit foncier 199.
— industriel 216.
— Lyonais 216. 669. 872.
— mobilier 199. 202. 780.
Cunard Line 856.
Dampfer-Hochseefischerei Gesellschaft „Nordsee", Nordenham 809.
Darmstädter Bank 216. 737. 741. 874.
Deutsch-Amerikanische Petroleumgesellschaft 738.
Deutsch-Luxemburg. Bergwerks- u. Hütten-A.-G. 699. 827 f. 829. 839.
Deutsch-Überseeische Elektr.-Ges., Berlin und Buenos Aires 744.
Deutsche Allgemeine Zeitung 828.
— Bank 215 f. 669. 737. 740 f. 874. 881.
— Edison-Gesellschaft für angewandte Elektrizität 18. 1001.

Deutsche Handelsgesellschaft 881.
— Gesellschaft für Elektr. Unternehmungen 1005.
— Reichsbank (alte) 1004.
Deutscher Genossenschaftsverband (Schulze-Delitzsch) 989.
— Stahlwerksverband 582. 696. 800. 805.
„Dinamo", Soc. Italiana per Imprese Elettriche Mailand 745.
Discontogesellschaft 216. 740 f. 874.
Dresdner Bank 216. 669. 737. 741. 815. 874.
Edeka Großhandel 990.
Elektrizitäts-A.-G., vorm. Lahmeyer & Co., Frankfurt a. M. 745. 1005.
Elektrizitätsges. vorm. Schuckert in Nürnberg 828.
Elektrizitätsunternehmen, Straßburg i. E. 1004.
Elektrizitätswerk Åbo A.-G., Berlin 744.
— Rathausen, Luzern 744.
— Straßburg i. E. 744.
— und Straßenbahn Königsberg A.-G., Königsberg i. Pr. 744.
— Unterelbe A.-G., Altona 1004.
Elektrochemische Werke G. m. b. H., Bitterfeld 744.
Ellermann-Linie 856.
L'Epargne, Toulouse 802.
Essener Kreditanstalt 874.
Farbwerke vorm. Meister Lucius & Brüning 88.
Fayard 751.
Felten & Guilleaume Carlswerke A.-G., Mülheim a. Rh. 745.
Ford-Werke 907. Vgl. Ford s. v. Kapitalistische Unternehmer (einzelne) u. i. Schriftstellerverzeichn.
Gas, Electric Light and Power Company 435.
Gebrüder Pereire & Wolowski 199.
Gebrüder Schickler 778.
Gelsenkirchner Bergwerks-A.-G. 827 ff. 833. 839 f.
General Electric Co. 88.
General Motors Company, Detroit 630. 706.
Generalverband ländlicher Genossenschaften (Raiffeisen) 989.
Ges. für elektrische Beleuchtung vom Jahre 1886, St. Petersburg 744.
— für elektr. Hoch- und Untergrundbahnen, Berlin 744.
— für industrielle Unternehmungen, Frankfurt a. M. 781.
Gould-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Great Central Railway Co. 807.
Guaranty Trust Company 642.
Hamburg-Amerika-Linie 239. 829. 855 ff.
Hamburger Verkehrs-A.-G. 829.
Hanseatische Dampfschiffahrts-Gesellschaft 855.
Harriman-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Hawley-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Hill-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Alfred Holt & Co. 856.
Imperial Continental Gas Association 1001.
L'Incroyable 751.
Interessengemeinschaft der Farbenindustrie 842.
International Cigar Machinery Co. 88.
— Harvester Company 159.
— Mercantile Marine Company 856.
Kaisers Kaffeegeschäft 862.
Kalisyndikat 696.
Königsberger Zellstoffabrik A.-G. 828.
Kohlenkontor 808.
Kontinental - Kautschuk - Gesellschaft 163.
Kraftübertragungswerke Rheinfelden 744.
Kraftwerk Laufenburg 744.
Fried. Krupp A.-G., Essen 425. 443. 807. 809. 905.
Loeb Automobilwerke Charlottenburg 829.
Loewe-Banken 881.
Loewe, Ludw., & Co., Berlin 794. 923.
London and County Bank 669.
— and Nordwestern Co. 809.
— City and Midland Bank 669.
— Joint Stock Bank 669.
Le Louvre 862.
Mackay Companies 852.
Manchester Sheffield and Lincoln Railway Co. 807.

Mannheimer Milchzentrale 1006.
Manufacture française d'armes et de cycles de St. Étienne 801.
Märkisches Elektrizitätswerk, Berlin 744.
Marshall Field & Co. 158. 802. 863. 869.
Maschinen- und Brückenbaugesellschaft m. b. H., Frankfurt a. M. 902.
Messageries Maritimes 856.
Money Trust 687.
Moore-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Morgan, J. P., & Co. 742. Vgl. s. v. Kapitalistische Unternehmer (einzelne).
Morgan-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
La Nancienne d'Alimentation Nancy 802.
National-Bank für Deutschland 740f.
National Cash Register Co. 801.
— City-Bank 210. 808 f.
— Electric Light Association 88.
New York Council of the American Association of Advertising Agencies 645.
„Nitrum" A.-G., Bodio, Kanton Tessin (Schweiz) 744.
Norddeutsche Buchdruckerei u. Verlags-A.-G. 828.
— Zellulosefabriken A.-G. 828.
Norddeutscher Lloyd 239. 807. 855 ff.
Nordsee-Werft, Emden 829.
Oberrheinische Kraftwerke A.-G., Mülhausen i. E. 744.
Oberschlesische Eisenindustrie A.-G., Gleiwitz 796. 833.
Oesterreichische Boden-Kreditanstalt 669.
Officine Ellettriche Genovesi, Genua 744.
Orléans-Eisenbahngesellschaft 807.
Ostafrika-Linie 829.
Paris—Lyon—Marseille-Eisenbahn-Gesellschaft 807.
Peninsular and Oriental Co. (P & O) 856.
Pennsylvania-Gruppe (Eisenbahnen) 853.
Pfälzische Bank 874.
Phönix Bergwerks-Ges. 840.
Piggly-Wiggly-Stores 768.
Potin, Felix, Paris 801.
Preußische Bank 1004.
— Central-Genossenschafts-Kasse 988.
Psycological Laboratory of the Yellow Cab Company in Chicago 435.
Reichsbank 216. 668.
Reichsverband der deutschen landwirtschaftl. Genossenschaften (Richtung Haas-Darmstadt) 989.
Rhein-Elbe-Union G. m. b. H. 828.
Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk Essen 828. 1005.
— Kohlensyndikat 562. 696. 800. 805. 808. 839.
Rheinische Disconto-Gesellschaft 874.
— Kreditbank 874.
— Seidenweberei A.-G. 834.
Rheinstahl 840.
A. Riebecksche Montanwerke 828.
River Plate Fresh Meat Co. 275.
Rock-Island Holding Co. 743.
M. A. v. Rothschild & Söhne 779. 880.
Royal Agricultural Society, Oxford 767.
Sächsische Kraftwerke A.-G., Osnabrück 828.
Schlesische Elektrizitäts- und Gas-A.-G., Breslau 744.
— Kleinbahn A.-G., Kattowitz 744.
Schwarzwälder Elektr.-Gesellschaft m. b. H., Villingen 744.
Sears Roebuck & Co. 802. 863.
Shipping Trust 695.
Siemens & Halske A.-G., Berlin 828. 840.
Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union G. m. b. H. 829. 840.
Siemens-Schuckert-Werke, G. m. b. H. 741. 828.
Singer Nähmaschinen-Ges. 801.
Sleight, George F., Grimsby 807.
Soc. Centrale pour l'Industrie électrique, Paris 745.
Société du Syndicat des Banquier de Province 880.
— générale (Bank) 216. 669. 872.
Soc. Idroelettrica Ligure, Mailand 744.
— Meridionale di Eletricità, Neapel 744.

Soc. per lo Sviluppo delle Imprese elettr. in Italia, Mailand 745.
Sociétés d'alimentation et d'approvisionnement 802.
Solinger Kleinbahn-A.-G., Solingen 744.
Spiers & Pond, London 214.
Spirituskartell 699.
Standard Oil Company 552. 562. 685. 800.
Standard Oil Trust 164. 171. 808.
„Andere" Standard Oil 743. 782.
U. S. Steel Corporation 159. 634. 742 f. 806. 808. 851.
Stinnes Bergbau A.-G. „Friedlicher Nachbar" 699.
Stinnes-Konzern 827.
St. Louis-San Francisco Railroad Co. 743.
Sun Power Co. (Eastern Hemisphere) Ltd. 1011.
Syndicat des Banquiers des Départements 880.
Syndicats professionnels agricols 991.
Tabak-Trust 738.
Tabor Manufacturing Co. 908.
Tiffany & Co. (Warenhaus in New York) 598.
Union E.-G. 549. 881.
„Union Ottomane", Soc. pour Entreprises électr. en Orient, Zürich 745.
Union Trust 630.
Unione Italiana dei Tramways Elettrici, Genua 744.
United Cigar Stores Company 751.
United Fruit Co. 808.
Vanderbilt-Gruppe (Eisenbahnen) 853
Verband der Schaufensterdekorateure 785.
„Watt", A.-G. für elektrische Unternehmungen, Glarus 745.
Wertheim, A., G. m. b. H., Berlin 808.
Western Union Telegraph Co. 852.
Whiskykartell 697.
White-Star-Line 856.
Woermann-Linie 829.
Woolworth, F. W., Co. 863.
— Ltd. of Great Britain 863.
Zeche Dannenbaum 699.
Zeche Hasenwinkel 699.
van der Zypen 840.
Geschäftsreisende 651. 661. 799.
Geschmack, kunstgewerblicher 596 ff.
Gesetz vom abnehmenden Ertrage 309. Vgl. Ertragsproblem.
Gesetzmäßigkeit der Betriebsbildung 533 ff.
— der Konjunkturgestaltung 564. 582 f.
— der kapitalistischen Wirtschaft 951 ff.
— im Wirtschaftsleben 533 ff. 555.
Getreide (außer Weizen) [2] 294. 297. 303. 580. 663.
— [3] 244. 246 f. 251 f. 254 f. 260. 263. 580. 708. 786. 930.
— [4] 250. 259. 281 f. 675 ff. 979.
— [5] 280.
— [6] 784.
Gewaltkonkurrenz 552 f. 561 f.
Gewerbe, Gewerbliche Produktion, — Produzenten 231 f. 235 ff. 266 ff. 401 ff. 573 ff. 579 ff. 752 ff. 769 ff. 791 ff. 827 ff. 887. Vgl. Betrieb, Fabrik, Handwerk, Manufaktur und die einzelnen Gewerbearten.
Gewerblicher Nebenverdienst auf dem Lande 338 ff.
Gewerkschaft, Gewerkschaftsbewegung 32 f. 520. 530. 638. 659. 671 f. 687 ff.
Gewinnstreben, seine Objektivierung, 37. 592. Siehe im übrigen kapitalistischer Geist.
Giro, G.-verkehr 187. 203. 216 f.
Glasindustrie 76. 100. 442. 695. 734. 771. 938.
Gleichförmigkeit der Güter 595. 627 ff. 787 f.
— im Wirtschaftsleben 555. 587 ff. 969 ff.
Goldproduktion XV. 106. 164 f. 180. 191 f. 204 f. 451.
Grobbedarf, G.-waren 618 f.
Großaktionäre 737 f.
Großbetrieb (Wesen) 521. 540 ff. 825 f. 857 f. 860. 866. 879. 893. 897. 958 f. 1018.
Großgrundbesitzer als Käufer 482 f.
Großstadt 400. 407 ff. 779. 865. 873. 880.
Gründergewinne: siehe Spekulationsgewinne.

Gründungsgesellschaften 779 ff.
Grundrente als Quelle der Vermögensbildung 157 ff. 165.
Gründungen: siehe Aktiengesellschaften.

Handelsbetriebslehre, Entwicklung, 887 f.
Handelsfunktion 782 ff.
Handelsgewerbe 397. 456 f. 543. 646. 730 ff. 735. 741. 751 f. 768. 778. 785. 788 f. 797. 813 f. 857. 861. 899. 918. 944. 955. 957. 959. 1000. 1003. 1020.
Handelskrisen: siehe Expansionskonjunktur.
Handelsnachrichten 637. 647 ff.
Handelsorganisation 640 ff. 660 ff. 672 ff. 678 f. 757 ff. 782 ff. 788 ff. 797 ff. 808. 813 ff. 858 ff. 896. 901 ff. Vgl. Handelsgewerbe, Warenmarkt.
Handelspolitik 43 ff. 53. 55 ff. 60 ff. 63 ff.
Handelsteil der Tagespresse 649 f.
Handels- und Verkehrsstadt 400 f.
Handkauf 661.
Händlerfunktion 804 f.
Händlergenossenschaften 990.
Handwerk, Handwerker 319 f. 350. 373. 439 f. 597 ff. 626 f. 693. 749 ff. 756 f. 759. 835 ff. 853 ff. 858 ff. 867. 896. 953 f. 957 ff. 1003. 1008. 1018 f. Vgl. Kleinbetrieb.
Handwerkergenossenschaften 965. 990.
Hausgemeinschaften, Auflösung, 350 ff.
Hausindustrie 341. 343 ff. 401 f. 419. 719. 762 ff. 801. 868.
Hausse, H.-perioden, H.-theorie: siehe Expansionskonjunktur und Konjunktur.
Heeresbedarf 572.
Heimatgesetze in England 376 f.
Hemmungen der kapitalistischen Entwicklung: deren Beseitigung 29 ff. 52 ff. 111 ff. 681. 685.
Hochfinanz als Käufer 483.
Hochbahnen 415 f.
Hochkapitalismus XI ff. 951 ff. Siehe im übrigen das Inhaltsverzeichnis.
Holz [1] 97 ff. 102. 114. 120. 251. 264 f. 269. 510. 655 f.
— [2] 157. 264 f. 298 f. 301. 509. 663.
— [3] 244. 247. 264 f.
Holz [4] 675.
— [6] 806.
Holzschliff [3] 245.
Holz- u. Schnitzstoffe, Industrie der 267. 398. 413. 422. 439. 441. 576. 732 f. 735. 741. 750. 763 f. 765 f. 772 f. 800. 810. 812. 837. 850. 993.
Hungersnöte 977. 980.
Hüttenindustrie 100. 212. 236. 267. 341. 398. 402. 404. 442. 507. 537 f. 566. 568. 576. 585 f. 731 f. 734. 741. 772. 812 f. 831. 836. 839. 850. 858. 883. 887. 916. 938. 1000. 1003. 1020.
Hygiene 114 f. 316. 360 f.
Hypothekenbanken 197 f. 201.

Imperialismus 44 f. 64 ff. 66 ff.
Individualisierte Arbeit 961. 1018.
Industrie: siehe Gewerbe.
Industrieländer: siehe Arbeitsländer.
Industrielle Reservearmee 312 ff. 370. 375. 459 ff.
Industriestadt 401 ff.
„Industriestadt" Berlin 411 ff.
Ingenieur, I.-wirtschaft 721. 888. 891 ff. 904. 920.
Innere Kolonisation 1019.
Insten 346 f.
Instrumentalsystem 912 ff. 916 f. 1022.
Intensifikation, Intensität, Intensivierung der Arbeit 143. 231. 239 f. 671. 825 f. 876. 933 ff. 936 ff.
Intensivisierung der Bedarfsbefriedigung 612 f.
— der Betriebe 548. 928 ff.
— der Landwirtschaft (Ackerbau und Viehzucht) 245 ff. 331. 346. 508 f. 928.
— des Transportwesens 273 ff. 929.
Interessengemeinschaft 548.
Internationale Verträge 71 ff.
Internationalisierung des Kapitals 490 ff.
Internationalismus 71 ff.
Investment Banks 781 f.

Juden 21 f. 26. 55. 57. 59. 189. 199. 201. 365. 381 ff. 386. 394 f. 397. 868. 973. 975. 1013.

Kalkulation 662. 664. 674. 911. 926. 966.

Kapital: Akkumulation 152 ff. 172 ff. 178 f. 314 f. 422. 472 ff. 514. 598.
— Arten 135 ff. bei Marx 312.
— Aufbringung, Beschaffung, Bildung: siehe Entstehung.
— Begriff und Wesen 127. 129 ff.
— Dogmengeschichte 131 ff.
— Entstehung 147 ff. 152 ff. 186. 222. 490. 584. 640 ff. 747. 777 ff. 782. 1004 ff.
— Export, K.-wanderung 470 f. 489 ff.
— Fiktives: siehe Negatives K.
— Kollektive K.-bildung 171. 186. 222.
— Konzentration: siehe das Stichwort Konzentration.
— Markt 518. 526 ff. 638. 640 ff. 657 ff. 666 ff. 686 ff.
— Negatives 128. 136 ff. 169. 184. 196 f. 477 f. 569 f. 685.
— Reproduktion 128. 144 ff. 472 ff.
— Statistik 172 ff.
— Umschlag, U.-zeit 196. 218. 237. 605. 613. 623. 626. 661. 864. 941 ff.
— Vermehrung 152. Vgl. Akkumulation.
— Verschiebung 152.
— Verwendung fremden K. 189 f. Vgl. das Stichwort Finanzierung fremder Wirtschaften.
— Verwertung 139 ff. 819 f.
Kapitalismus, Geltungsbereich in der Gegenwart 953 ff. in der Zukunft 1012 ff. Siehe im übrigen das Inhaltsverzeichnis.
— Sinngehalt XIV. XIX ff. 517 ff. 951 ff. 1013 f.
Kapitalistische Formen der Betriebsgestaltung 728 ff.
Kapitalistischer Geist XII f. 23 ff. 87. 93. 165 ff. 182. 219 ff. 334 f. 337. 346 f. 357. 421. 424 ff. 556 f. 569. 588 ff. 591. 650. 688. 805. 819 f. 970. 1013 f. 1015. 1020.
— Unternehmer 3 f. 11 f. 14 ff. 26 ff. 39 ff. 166 ff. 189 f. 557. 600 ff. 607 f. 611 f. 633 f. 659 f. 689. 696. 710. 737 f. 746 f. 759 f. 818. 820 f. 897. 903 f. 970. 1013 f.
ihre Herkunft 19 ff. 220.

Einzelne kapitalistische Unternehmer:
Abbe, Ernst 17.
Astor, John Jac. 158.
Astor, William B. 158.
Ballin, Albert 17. 21.
Bernhard, A. 936.
Bosch, Robert 17. 21.
Carnages, Gebr. 98.
Carnegie, Andrew 21.
Chaussade, Mons. de la 832.
Dale, David 689.
Dernburg, Bernh. 21.
Deutsch, Felix 17. 21.
Ford, Henry 17. 21. 37. 163. 634. 801. 805 f.
Fürstenberg, Karl 21. 741.
Gardner, R. 934.
Gutmann, Eugen 741.
Hagen, Louis 741.
Harriman 17. 21.
Helfferich, Karl 21.
Horrocks 934.
Jacson 934.
Jandorf 21.
Kennedy 585.
Kirdorf, Emil 21. 828.
v. Klitzing 741.
Krupp, Alfred 17. 121. 834.
Lipton, T. 214.
Löwe, Isidor 21.
— Ludwig 21.
Loucheur 17.
Meier, H. H. 17.
Morgan, J. P. 818. 881. 951.
Oppenheim, S. A. v. 741.
Mort, Thomas 275.
Poiret 608.
Rathenau, Emil 17 ff. 21. 37. 793. 1001.
— Walther 741.
Rockefeller, John D. 21.
Rogers, H. H. 21. 41.
Schimmelpfeng, W., Berlin 647.
Schröter, T. O. (Molinari), Breslau 798.
Siemens, Werner 17. 19. 21.
Sloman 17.
Stinnes, Hugo 17. 818. 820. 828 f. 834. 951. 1005.
Thyssen, August 800. 1005.
Tietz 21.
„Typen-Schmidt", Hellerau 634.
Vanderbilt, Cornelius 562.
Vögler 828.
Wertheim, A. 21.

Withworth 634.
Wolff, Otto 17.
Kapitalistische Unternehmung 35 ff. 167 f. 170 ff. 771. 818. 889. 900. 953. 970. 1020 f. Einzelne Unternehmungen: siehe Geschäftshäuser.
Kartelle, K.-bewegung 320 f. 530 ff. 563. 638. 669. 673 f. 686 f. 693 ff. 710. 800. 802. 805. 839. 879. 881. 987.
Kartoffel [2] 580.
— [3] 244. 246. 252. 580. 786.
— [4] 281. 983.
— [5] 983.
Katastrophentheorie 475. 1008. 1022.
Katholizismus und Kreditsystem 224.
Kaufkraft der Lohnarbeiter 512 ff.
Kaufmännisches Auskunftswesen: siehe Auskunftswesen.
Kinderarbeit 452 ff.
Kino 419.
Kleinbetrieb 772 f. 826. 835 ff. 853 ff. 867. 879. 896. 961 f. Vgl. Handwerk.
Kleinkapitalistischer Unternehmer 966.
Klirieren: siehe Clearing.
Kohle [1] 98 ff. 102. 120. 239 f. 270. 1010.
— [2] 507. 511. 800.
— [3] 121. 266. 565. 576. 579.
— [4] 272. 565. 567.
— [5] 280.
— [6] 784. 806.
Koks [1] 98.
— [3] 21. 851.
— [6] 579.
Kollektivbedarf, Kollektivisierung der Bedarfsbefriedigung 525. 613 f.
Kollektive Kapitalbildung: siehe Kapital.
Kollektiver Arbeitsvertrag: siehe Tarifvertrag.
Kollektivunternehmung 729 ff.
Kolonialkapitalismus 327 f.
Kolonialländer: siehe Besiedelung der Kolonialländer.
Kolonien, Kolonisation 43 f. 64. 326 f. 365. 375.
Kombination der Betriebe 537 ff. 698 f. 715 ff. 796 ff. 833.
Kommanditgesellschaft 728.
Kommerzialisierung des Wirtschaftslebens 499 ff. 783 f.
Kompensationstheorie 370. 462.
Konfektionsindustrie: s. Bekleidungsgewerbe.
Konjunktur, K.-theorie 553 ff. 563 ff. 639. 678. 686. 700. Vgl. Expansionskonjunktur, Stabilisierung der K.
Konjunkturgewinne: siehe Spekulationsgewinne.
Konjunkturwechsel 463 f. 582 f. 586.
Konkurrenz 87. 551. 556 ff. 685 ff. 694. 710. 805 f. 821. 824 f. 926. 942. 958. 961. 966. 1018. Vgl. Bindung des Marktes, Gewaltkonkurrenz, Kartelle, Reklame, Suggestionskonkurrenz.
Konkurrenzprinzip 556 f.
Konservierungsmethoden 274 f.
Konsumtionsgenossenschaft 988. 992 ff. Vgl. Konsumvereine.
Konsumtionsstädte 399. 414.
Konsumvereine 543. 802. 805. 992 ff. 998.
Kontraktarbeit 322. 328 ff.
Kontrolle, K.-apparate (in den Betrieben) 910. 935.
Konzentration der Betriebe 546 ff. 693. 698 f. 707 f. 715 ff. 803. 814 ff. 882 (Zusammenfassung).
Konzentrationstheorien 816 ff. 882. 1008.
Konzern, K.-bildung 548 f. 700. 715 ff. 809 ff. 818. 827 ff. 834. 840 ff. 845 ff. 852 f. 856 f. 874. 881.
Kooperation 986.
Kosten: siehe Produktionskosten.
Kräfte, neue 100 f. 1011 f.
Kredit: Arten 175 ff. 198 ff.
— Bedeutung 218 ff.
— Begriff 148 f. 175.
— Grenzen 179 ff. 191 f. 577 f.
— -Schöpfung 177 ff. 182 f. 219. 503. Vgl. Kreditverkehr.
Kreditauskunftsbureaus: siehe Auskunftswesen, kaufmännisches.
Kreditgenossenschaften 966. 976. 988 f. 996.
Kreditschutz 682.
Kreditverkehr, K.-wirtschaft 148 f. 154. 175 ff. 183 f. 188 ff. 204 ff. 218 f. 412. 489 ff. 661. 707. 762. 778 ff. 785. 872. 875. 944. 973 ff. Vgl. Kredit, K.-genossenschaft.

Krieg 65 f. 68. 563. 572. 702.
Krise, K.-theorie: siehe Expansionskonjunktur, Konjunktur, K.-theorie.
Kulturstil 596 ff. 633.
Kunstgewerbe 411. 413. 596 ff. 621. 733 f. 741. 763 f. 769 f. 837. 958. 961. 1018.
Kunstmanufaktur 769 ff. 917.
Kupfer [1] 124.
— [2] 511. 663.
— [3] 21. 107. 266.
— [4] 272. 706.

Laboratorien 870 f. 890 f. 892 f.
Landflucht, L.-müdigkeit 372 ff. 414 ff. 419 f.
Landlinge 458.
Landwirtschaft, allgemeine Eigenart, 593. 715. 730. 761 f. 767 ff. 822 ff. 887. 898 f. 918. 1020 f.
— Gestaltung in Europa, 245 ff. 332 ff. 374. 380 ff. 414. 508 f. 890. 928. 932.
— in den neuen Siedlungsgebieten, 256 ff. 392 ff. 810.
Siehe auch Anbau, Bauer, Forstwirtschaft, Intensivisierung der L., Landw. Arbeiter, Landw. Genossenschaften, Produktionskosten agrarischer Erzeugnisse.
Landwirtschaftliche Arbeiter 345 ff. 378 f. 381. 398. 660. 938. 954 f.
— Genossenschaften 790 ff.
Lastautomobil: s. Transportmaschinen.
Lederindustrie 22. 100. 238. 413. 439. 734. 763 f. 766. 771. 773. 800. 837. 871. 1003.
Lehre, Lehrlingsausbildung 438 ff.
Lehrlingszüchterei 439.
Leichte Güter 595. 619 ff.
Leistungsfähigkeit des Bodens 233. 243 ff.
Leistungskonkurrenz 551. 557 ff.
Leistungslohn 670 f.
Leistungsstudien 907.
Liberalismus, ökonomischer, 49. 52 ff. 58 ff. 69. 308.
Lieferungshandel 661 ff. Vgl. Generelles Lieferungsgeschäft.
Linienschiffahrt 674.
Lohndrücker 447 ff.
Lohnfonds 131. 155. 230. 310. 312 ff. 459. 472 ff.
Lohnfondstheorie 445.
Lohnformen, Löhnungsmethoden 346. 427 f. 659. 670 f. 723. 935 ff. Vgl. Akkordlohn, Arbeitslohn.
Lohntaxen 670.
Lokalisierte Arbeit 961. 1018.
Lokomotiven: s. Transportmaschinen.
Luftschiff: siehe Transportmaschinen.
Luxusgüterbedarf 596 ff. 618.

Machtkonzentration 818.
Malthussche Bevölkerungstheorie 307 ff.
Manufaktur 767 ff. 771. 899. 904. 934.
Markenartikel 663. 673.
Markt, M.-bildung 292 f. 480. 519 f. 527 ff. 568 ff. 592. 637 ff. Vgl. Arbeitsmarkt, Expansionskonjunktur, Kapitalmarkt, Konjunktur, Preis, Warenmarkt.
Maschine, M.-wesen 103 ff. 119. 507 ff. 541 ff. 571. 767 f. 772 ff. 825 f. 830 ff. 909. 912 ff. Vgl. Bewegungsmaschinen, Transportmaschinen.
Maschinenarbeit, M.-arbeiter 433 f. 454 f. 914 ff. 922 ff. 933 ff. 939 f.
Maschineningenieur: siehe Ingenieur.
Maschinenindustrie 81. 100. 104 f. 109. 267. 397 f. 402. 404. 409. 413. 431. 439. 442. 453. 544. 565. 574 f. 695. 731. 733 ff. 741. 763 f. 772 f. 793. 800 f. 811. 836. 840. 891. 917. 920 f. 938. 1000. 1003.
Massenbedarf 525. 629 f. 631 f.
Materialistische Geschichtsauffassung 309. 317.
Mechanisierung des Arbeitsvorgangs 547. Siehe im übrigen Auflösung der vielgestaltigen Arbeit; Arbeit in den modernen Großbetrieben; Maschinenarbeit.
— der Preisbildung 667. 671 f.
Mehrwert: Theorie 139 ff.
— Tatsächliche Gestaltung 467 ff. 513 f.
Meister, M.-wirtschaft 892. 897 f. 906.
Methode der Darstellung XIII ff. 6 ff. 46. 155. 504. 575 ff. 587 ff. 713. 895. 951 ff. 1014.
Metallindustrie 22. 124. 267. 341. 397 f. 403 f. 413. 439 ff. 565. 574 f. 695. 727. 732 f. 735. 741. 752. 763 f. 773. 834. 836. 848. 938.

Militarisierung der Staaten 65 f.
Mittelspersonen im Betriebe 897 f. 906. Vgl. Meister.
Mittelstand 598 f.
Mobilisierbarkeit der Güter 232. 243. 679.
Mobilisierung der Güterwelt 617 f.
Mode 594. 605 ff. 625 f. 633. 865.
Molkereigenossenschaften 991 f.
Money Trust 687.
Monopol 164 f. 549. 562.
Montagebahn: siehe Fließende Arbeit.
Motor: siehe Bewegungsmaschinen, Maschine.
Montanindustrie: siehe Bergbau, Hüttenindustrie.
Motorrad: siehe Transportmaschinen.
Mustermessen 661.

Nachfrage nach Konsumtionsmitteln 505. 512 ff.
— nach Produktionsmitteln 504 ff.
Nachrichtenpublikation 644 ff. 655 f.
Nachrichtenübermittlung, individuelle, 643 f. 651 ff. 662. 679.
Nahrung, Idee der 670.
Nahrungsspielraum der Bevölkerung 307 f. 310 ff. 316. 357. 361 f.
Nahrungs- und Genußmittel [2] 298 f. 302 f. 509. 579. 642. 663. 864. 997 f.
— [3] 102. 242. 246. 579. 620. 624. 693. 801 f.
— [4] 280 f. 706. 803.
— [6] 784. 806.
— Industrie der 267. 275. 398. 413. 456. 646. 695. 731 ff. 741. 749 f. 763 f. 800. 810 ff. 836 f. 847 f. 850. 938. 993. 1003.
Naturallohn 346.
Naturwissenschaft, naturwissenschaftliches Denken 74. 78 ff. 885 ff. 907.
Negersklaverei 322. Siehe im übrigen Farbige Rassen, Unfreie Arbeitskräfte.
Neo-Militarismus 65 f.
Neu-Merkantilismus 63 ff. 69.
Niedergang der Konjunktur 577 ff. Siehe im übrigen Expansionskonjunktur und Konjunktur.
Niedergangsperioden: siehe Expansionskonjunktur.
Nivellierung der Arbeitslöhne 671 f.
— des Bedarfs 628.
— der Preise 667 f. 674 f.
Normalisierung 547. 595. 635 f. 913 f. 1021.
Normensystem (in den Betrieben): siehe Verwaltungssystem.
Normung (in den Betrieben) 907 ff. Siehe im übrigen Vergeistung der Betriebe.
Notenbanken 192 ff. 206 ff. 707. 882.
Notenbankwesen, Grundsätze eines rationellen 54. 707.
Nutzungsrechte in der Dorfverfassung: siehe Agrarreform.

Objektivierung des Gewinnstrebens 37. 592.
Offene Handelsgesellschaft 728. 730. 734 f.
Öffentliche Körper als Käufer 483 ff. 600. 631. 710.
Öffentlicher Betrieb 999 ff.
Ökonomisierung der Betriebe 548.
Ökonomität 143. 231. 239 f. 930.
Omnibus 415.
Optimale Betriebsgröße 521. 535. 544. 817. 830 f. 835. 849. 866.
Ortsgeschäft, -laden 741. 814.

Papierindustrie 76. 100. 110. 413. 439. 456. 510. 733 f. 741. 763 f. 771. 773. 800. 811 f. 830. 836. 871. 916. 938. 1003.
Patente 56. 112 f. 530.
Patriarchalische Arbeitsverfassung 346 f. 443. 897. 900.
Pensumsystem 937. 939. Vgl. Lohnformen.
Periodische Wanderungen 391 ff.
Personenvereinigung: siehe Offene Handelsgesellschaft.
Petroleum: siehe Erdöl.
Pfandbrief 201.
Planwirtschaft 1014 ff.
Polygraphisches Gewerbe 100. 413. 734. 763 f. 773. 1000.
„Populationsgesetz", Marxsches 311 ff. 317.
Portowesen 651 f.
Post, P.-verkehr 652 ff. 851 f. Vgl. Transportgewerbe.
Potentielles Kapital: siehe Kapital.

Preis, Pr.-bildung: theoretisch 238. 259. 517 f. 527. 529 ff. 540 ff. 592. 666 ff. 696 f. 824 f.; empirisch 227. 237 f. 241. 250 f. 259 f. 272. 281 f. 562. 565 ff. 569 f. 581 f. 666 ff. 696 f. 802 f. 972. 979. 981. 983 f.
— der Arbeit 367. 444. 464 ff.
— der Arbeitskraft 444. Siehe im übrigen Arbeitslohn.
Produktion, Bedingungen ihrer Entfaltung, 227. 230 ff.; ihre Entfaltung 235 ff.; Weltproduktion in Agrarerzeugnissen 255 ff.
Produktionsfaktorenverbilligung 540 ff.
Produktionsgenossenschaften 988. 990 ff. 996 ff.
Produktionskosten 540 ff. 633 f. 661 f. 678. 697 f. 864. 866. 910 f. 926. 940 f.
— agrarischer Erzeugnisse 250. 256 ff. 978 f. 983 f.
Produktionskostengesetz 529 f.
Produktionsverbilligung 543 f.
Produktionsverschiebung 233. 243 ff. 294 f.
Produktionszwang 330.
Produktivität der Arbeit: Theorie 142. 231. 462; Bemessungsmethoden 235 ff; tatsächliche Gestaltung 143 f. 239 ff. 294. 513 f. 876.
Profit 467 ff. 565 ff. Siehe im übrigen Extraprofit und Mehrwert.
Proletariat, Entstehung, 305 ff. 325 ff.
— Umfang, 953 ff.
Proletarische Wanderbewegung 364. 383 ff.
Proletarisierung des Bedarfs 629.
Promoting Companies 781.
Protestantismus und Kreditsystem 224.
Puritanismus, seine Bedeutung für den Kapitalismus, 428 f.

Rationalisierung, Rationalismus, ökonomischer, 38. 523. 590 ff. 666. 726 f. 817 f. 953. 965 f. 1015. Siehe im übrigen die verschiedenen Rationalisierungstendenzen.
— der Betriebe 698 ff. 712 ff.
— des Güterbedarfs 594 ff.
— des Marktes 637 ff.
— der Preisbildung 666 ff.
Raubbau im Ackerbau 234. 260 ff.; im Bergbau 271.
Räuberbanden, kapitalistische 685. 782.
Raumökonomie in den Betrieben 928 ff.
Reallohn: siehe Arbeitslohn.
Rechenhaftigkeit 966.
Rechnungssystem (in den Betrieben) 909 ff. 916. 1021 f.
Reiche als Käufer (Konsumenten) 482 ff. 596 ff. 620.
Reisen 650 f.
Reklame 543. 551 f. 559 ff. 645 f. 805. 865. Vgl. Geschäftsanzeige, Suggestionskonkurrenz.
Religion, ihre Bedeutung für den Kapitalismus, 224. 367. 428 f. 666. Vgl. Katholizismus, Protestantismus, Puritanismus.
Rembourskredit 757.
Rentenfonds, R.-stock, R.-vermögen 137 ff. 569 f. Siehe im übrigen Kapital, negatives.
Reparaturarbeit 961 f. 1018.
Ressortbildung 901 ff. 905 f.
Rhythmus der kapitalistischen Wirtschaft: siehe Expansionskonjunktur.
Risiko 518. 661. 680 ff.
Rotationsprinzip 109 f.

Sachkapital: Begriff und Arten 137. 230 ff.; Beschaffung 235 ff. 293 ff. 575 f.; Statistik der Bewegung des S. auf der Erde 296 ff. Siehe im übrigen Abbau, Anbau, Ausbau, Kapital, Mobilisierung der Güterwelt, Produktion.
Sachökonomie (in den Betrieben) 930, Vgl. Ökonomität.
Saisonarbeit, -gewerbe 340 f. 391 f. 398. 463. 824. 932.
Schematisierung 547. 667. 671 ff.
Schiffahrt: siehe Binnenschiffahrt, Seeschiffahrt, Transportgewerbe.
Schiffahrtsabkommen 695.
Schiffbau 464. 565. 575. 674. 836. 840. 850. 938 f.
Schiffe: siehe Transportmaschinen.
Schnelligkeit als Wert 23. 612 f.; Steigerung 34. 118 f. 237.
Schöpferische Nachfrage 503.
Schotten 189. 193.
Schuhindustrie 76. 108 f. 402. 456. 542. 727. 751. 765 f. 772 f. 795. 812. 830. 906. 912. 936. 938. 993.

Schutzzoll, Sch.-system 63 f. 694.
Schwere Güter 619 f.
Seefrachttarife: siehe Tarife.
Seeschiffahrt 106. 120. 229. 282 ff. 717. 806 ff. 855 ff. Vgl. Transportgewerbe.
Shipping Trust 695.
Sklaverei 322; in den Ver. Staaten 325 f.; in den Sklavenkolonien 326 f. in neuerer Zeit 327 ff.
Skontrierung: siehe Clearing.
Sozialismus 1016 f.
Sparen, Sparakt 147. 153 ff. 218. 490. 569.
Sparsamkeit, Sparsinn 166 f.
Sparkassen 195. 208 f.
Spätkapitalismus XII f. 690. 711. 747. 806. 953. 1012 ff.
Spekulation 664 f. 685.
Spekulationsbau 501 f. 754 ff.
Spekulationsgesellschaften 685.
Spekulationsgewinne als Quelle der Vermögensbildung 159 ff. 165.; ihre kapitalbildende Funktion 218 f.
Spekulativer Bedarf 526. 601.
Spezialisation der Betriebe 535 ff. 715 ff. 776 ff. 833. 919.
— innerhalb der Betriebe 547. 825. 833. 901 ff. 906 ff.
Spinnerei 124. 241. 343. 402 f. 419. 454. 456. 537. 731. 765. 787. 836. 842 f. Vgl. Baumwollspinnerei, Textilindustrie.
Spinnstoffe (außer Baumwolle und Wolle) [1] 97. 244. 255. 627.
— [2] 300.
— [3] 244 f.
— [4] 281.
Staat, moderner 42 ff. 48 ff. 166. 632. 999. Siehe im übrigen Wirtschaftspolitik.
Staatsbetriebe 439.
Stabilisierung der Konjunktur 639. 678. 701 ff. 806. 953. 1013 f.
— des Bedarfs 1015 f.
Stadt, Städte 348. 366. 375. 387 ff. 399 ff. 508 f. 621 f.
Stahl: siehe Eisen.
Stahlindustrie: siehe Eisenindustrie.
Standards: siehe Typen.
Standort der Produktion 293 ff. 339 ff. 373. 401 f. 407 ff.
Steine und Erden, Industrie der 100. 267. 398. 413. 422. 576. 732 ff. 741. 763 f. 773. 800. 812. 836. 846. 938.
Steinkohle: siehe Kohle.
Stellenvermittlung: siehe Arbeitsnachweis.
Stellenwechsel in den modernen Betrieben 441 f.
Stille Gesellschaft 728.
Stinnes-Konzern 827 ff.
Stoffe, neue, 97 ff. 1012.
Strafgefangene als Arbeiter 330.
Straßenbahnen 415 f.
Streik 688 f.
Stufenbau, -gang der Wirtschaft 505 ff.
Subalternisierung der geistigen Arbeit 904.
Suggestionskonkurrenz 551. 557. 559 ff. 602. 626. 865. Vgl. Reklame.
Surrogat, Surrogierung 595. 623 ff. 627. 958.
Symbiosen: siehe Finanzierung.
Syndikat: siehe Kartell.
System van den Bosch 330.
Systematik: siehe Methode der Darstellung.
Systembildung (in den Betrieben) 901 ff.

Tabakindustrie 456 f. 766. 793. 836. 847. 993.
Tagelöhner, landwirtschaftliche: siehe Landwirtschaftliche Arbeiter.
Tarife, Tarifpolitik 530. 638. 673 f.
Tarifvertrag 658 ff. 671. 688.
Taxametrisierung 672 f.
Taylor, Taylorismus, Taylorisierung: siehe im Schriftstellerverzeichnis unter Taylor.
Technik, moderne, Bedeutung 34. 76 f. 111 f. 461 f. 534. 603. 623. 625 f. 629 f. 650 ff. 655. 662. 679. 681. 787. 814.
— Entwicklung 75 f. 79.
— Fortschritte 97 ff. 585 f.
— Leistungen 111 ff. 943.
— Mittel 123 f. 617 f. 830 f. 929 f.
— der Zukunft 1010 ff. 1015. Vgl. Kräfte, neue; Stoffe, neue.
Telegraphie 106. 650. 653 ff. 852. Vgl. Transportgewerbe.
Telephonie 106. 654 f. 667. 852. Vgl. Transportgewerbe.

Terminassistenten, -treiber 935.
Termingeschäft, -handel 664 f.
Tests, Testwissenschaft 435 ff.
Textilindustrie 20. 100. 108. 124. 212. 238. 398. 404. 409. 413. 442. 452 f. 456f. 464f. 488. 500. 505 ff. 578 f. 646. 660. 682. 695. 727. 732 ff. 741. 752. 763 ff. 771 ff. 787. 800. 810 ff. 836. 842. 846. 858. 882f. 938. 993. 1003. Vgl. Baumwollspinnerei, B-weberei, Spinnerei, Weberei, Wollindustrie.
Théorie des débouchés: siehe Absatztheorien.
Trade Union: siehe Gewerkschaft.
Träger des Bedarfs 596 ff. Siehe im übrigen Bedarf.
Transport, T.-mittel, T.-wesen 228 f. 232. 276 ff.; Entfaltung und Gestaltung des modernen T.-wesens 282 ff. 851 ff.; Bedeutung 292 ff. 373. 415. 510. 576. 612. 615 f. 650 ff. 656. 662. 679. 814. 851 ff. 865. 944; in den Städten 415 f.
Transportband: siehe Fließende Arbeit.
Transportfähigkeit der Güter 229. 232; Steigerung der natürlichen T. 273ff.; der ökonomischen T. 278ff.
Transportgewerbe 76. 100. 106. 115. 120. 222. 229. 268. 276 ff. 282 ff. 415 f. 422. 463. 541. 579. 651 ff. 656. 674. 717. 732. 778. 806 ff. 851 ff. 885. 899. 916. 928. 938. 943 f. 955. 957. 959. 1002. Vgl. Verkehrsgewerbe.
Transportkosten 278 ff.
Transportmaschinen [1] 121. 617. 962.
— [2] 663. 706. 801.
— [3] 97. 106 f. 118 f. 276 ff. 286. 289 ff. 573. 576. 579. 635 f. 693. 787. 840. 931.
— [4] 706.
— [6] 579.
Triebkräfte des Wirtschaftslebens 6 ff. 39 ff.
Trust 549. 669. 687. 696. 698. 710. 808. 847 ff.
— Companies 780.
Typen der hochkapitalistischen Stadt 339 ff,
Typen (im Warenhandel) 662 f.
Typenhandel 662 f.
Typisierung der Arbeit und der Güter 433. 595. 633 ff. 662 f. 699 f.
— der Vertragsbedingungen (im Warenhandel) 663 f.

Überproduktion 491. 578 f.
Überproduktionstheorie: siehe Absatztheorien.
Übervölkerung 307. 312 ff.; des platten Landes 372 ff.
Überschußbevölkerung 319 f. 324. 354 ff.
Übersichtlichkeit des Marktes: siehe Erhellung.
Unfreie Arbeitskräfte 322. 325 ff.
Uniform 632.
Uniformierung des Bedarfs 627 ff.
Untergrundbahnen 415 f.
Unterhaltslohn 670.
Unterkonsumtionstheorie: siehe Absatztheorien.
Unternehmertypen 15 ff. 26 ff. 168 f. Siehe im übrigen Kapitalistischer Unternehmer.
Unternehmung: siehe Kapitalistische Unternehmung.
Unternehmungsdrang, U.-zwang 820 f. 881. Siehe im übrigen Kapitalistischer Geist.
Unternehmungsformen 722.
Unternehmungsgeist 168 f. 219 f. 569. Siehe im übrigen Kapitalistischer Geist.
Urbanisierung der Bedarfssitten 621 ff.
— der Bevölkerung 387 ff.

Verdichtung: siehe Intensivisierung.
Verfahren, Verfahrungsweise, Begriff 101 ff.; neue chemische V. 102 f.; neue mechanische V. 103 ff. Siehe im übrigen Technik.
Vereinheitlichung der Güterformen 595.
Verfettung 1013.
Vergeistung der Arbeit 424 f. 430 ff. 914 ff.
— der Betriebe 547. 719. 723 f. 895 ff. 947. 953. 1015 ff. 1020 ff.
— der Marktbeziehungen 657 ff. 947. 953.
Vergrößerungsdrang 820 f. 881.

Verkehrsgewerbe 457. 660. 731. 733. 741. 785. 871. 1000. Vgl. Transportgewerbe.
Verkehrsmittel, V.-wesen: siehe Transport.
Verkürzung der Arbeitszeit 933 ff.
Verlag, Verleger 339.
Verlängerung des Produktionsweges 945 ff.
Vermannigfaltigung der Güterwelt 636.
Vermögen an Sonnenenergien 122. 232 f.
Vermögensbildung 147 f. 155 ff. 747.
Vermögenskonzentration 547. 818.
Verrentung 1013.
Versachlichung 35 ff. 222 f. 638. 657 ff. 664. 666 ff. 728. 752 f. 895. 947. 953. Vgl. Vergeistung.
Versandgeschäfte 863 ff.
Verschuldung der Bauernwirtschaften 976. 980. 983.
Versicherung 683 f. 710.
Versicherungsanstalten 195. 209 f.
Verwaltungssystem (in den Betrieben) 901 ff. 915. 917 ff. 1020 f.
Verwissenschaftlichung der Betriebsführung 884 ff. 895.
Vieh [1] 248. 276.
— [2] 301.
— [3] 247 f. 254 f. 258.
— [6] 278.
Volkseinkommen, V.-vermögen 172 f. 213.

Wanderungen 363 ff. 383 ff. 672. Vgl. Auswanderung, Binnenwanderung, Einwanderung, Periodische Wanderungen.
Wanderungsverluste agrarischer Gebiete 387.
Warenhaus 814. 862 f. 869. 932. 944.
Warenmarkt 638. 642 f. 660 ff. 672 ff. 693 ff.
Warrant 757.
Weberei 124. 236. 239. 242. 340 f. 343. 402 f. 537. 765 f. 775. 787. 834. 842 f. Vgl. Textilindustrie und die dort aufgezählten Stichworte.
Wechsel, W.-kredit, W.-verkehr 202 f. 210. 215 f. 567 f. 667. 875. 877. 879. Vgl. Diskont.
Wechsel der Bedarfsgegenstände 595. 603 ff. 621.
Weiberarbeit 369. 454 ff.
Weizen [1] 678.
— [2] 296. 301 ff. 580.
— [3] 244. 246 f. 251 ff. 257 ff. 580. 678.
— [4] 250. 259. 282. 675 f.
— [6] 279 f.
Welthandel 292 f. 498 f.
Weltmärkte 641 ff.
Werkbetrieb 546. 819. 827. 846. Siehe im übrigen Betrieb.
Werkmeister: siehe Meister.
Werkteilung: siehe Spezialisation.
Werkvereinigung: siehe Kombination.
Werkzeugmaschinen: siehe Arbeitsmaschinen.
Wert, Werttheorie 141 f. 513 f.
Wetterwarten, ökonomische 647 f. 707.
Wirtschaftlichkeit 165 ff.
Wirtschaftsbetrieb 546. 819. 827. 846. Siehe im übrigen Betrieb.
Wirtschaftsführer 3 ff. 10 ff. Siehe im übrigen Kapitalistischer Unternehmer.
Wirtschaftsleben der Zukunft 1008 ff.
Wirtschaftspolitik, innere 42 f. 51 ff. 528. 999; Maßnahmen der liberalen Gesetzgebung und Verwaltung 52 f. 55 ff.; äußere 43 ff. 60 ff.
Wirtschaftsrecht 51 ff.
Wissenschaftliches Verfahren in der Technik 80 ff. 111 ff. 890 f.
Wissenschaftliche Betriebsführung 724. 884 ff. 895.
Wohlfahrtseinrichtungen 443.
Wohnungserzeugung 501 f. 754 ff. Vgl. Baugewerbe.
Wolle [1] 244 f. 255.
— [2] 298. 300 f. 580. 663.
— [3] 244. 247. 256.
— [4] 282.
Wollindustrie 76. 162. 242. 341. 938.
Wucher auf dem Lande 973 ff.

Zeitlohn 938. Vgl. Lohnformen.
Zeitökonomie (in den Betrieben) 930 ff.
Zeitung 655 f.
Zeitstil 621 f.
Zerlegung der Arbeit: siehe Auflösung der vielgestaltigen Arbeit.
Zeugdruck 505.

Zeugungsoptimismus des Malthus 307; der Malthusianer 310ff.; bei Marx 315.
Zinsfuß 569 f. 573.
Zivilisierung des Bedarfs 628.
Zucker: siehe Nahrungs- und Genußmittel.
Zuckerindustrie 76. 100. 102. 248. 455. 463. 538. 684. 734. 794. 810. 836 f. 932.
„Zug nach der Stadt" 414 ff.
Zurechnung 128. 140.
Zusammenbruchstheorie 701.
Zuschußbevölkerung 319 f. 323. 331 ff.
Zwangsläufigkeit (in den Betrieben) 909.
Zwischenstaatliche Organisationen 47. 71 ff.

Bei der Abfassung der Verzeichnisse hat mir wiederum Fräulein Hildegard Epstein in Berlin-Schöneberg wertvolle Hilfe geleistet. W. S.

Zusätze und Berichtigungen

Zu Seite 541:

[1]) Ein Ingenieur, Herr Dr. K. A. Metzger in Augsburg, stellt mir in Ergänzung meiner Ausführungen freundlichst folgende Berechnung zur Verfügung, die den im Text behandelten Sachverhalt noch deutlicher in die Erscheinung treten läßt.

Aufstellung von 4 bzw. 36 Maschinen:

	1. Quadrat:		2. Quadrat:
Seitenlänge d. Gebäudes	8 m		24 m
Höhe des Gebäudes . .	5 m		5 m
Grundfläche d. Gebäudes	64 qm		576 qm
Raum für . . Maschinen	4		36
Mauerfläche.	160 qm		480 qm
Mauer pro 1 Maschine .	40 qm		13,33 qm

1	2				
3	4				

1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36

d. h. eine neunfache Vergrößerung der Maschinenanlage erfordert nur eine Verdreifachung des Mauerwerkes und es wird dann pro Maschine nur ein Drittel des Mauerwerkes benötigt.

Zu Seite 743:

[1]) Die Direktion der Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich bittet mich, meine Darstellung im Text durch einige die Zeit seit dem Kriege betreffende Zusätze zu ergänzen, was ich gern tue.

Die Direktion bemerkt, daß wohl in der Vorkriegszeit engere Beziehungen zwischen der A. E. G. und der Bank für elektrische Unternehmungen bestanden haben. Immerhin, so fährt sie in ihrem Schreiben fort, war auch vor dem Kriege die Beteiligung der A. E. G. am Aktienkapital der Elektrobank keineswegs majoritär, und nach dem Kriege schmolz diese Beteiligung infolge der Reorganisation zu einem unbedeutenden Betrage zusammen, so daß sie praktisch heute nicht mehr existiert. Die Bezeichnung der Elektrobank als eine Tochtergesellschaft der A. E. G. ist somit irrtümlich und dazu geeignet, im In- und Auslande zu falschen Schlüssen zu führen. Wir dürfen ferner feststellen, heißt es weiter in dem Schreiben, daß das Aktienkapital der Elektrobank sich fast ausschließlich in Portefeuilles schweizerischer Kapitalisten verteilt findet und daß dieselbe eine volle Unabhängigkeit von jeglicher Fabrikations- und Unternehmerfirma genießt.

F 2 Jan 1957

gezählten Manufakturen noch in dieser Form beharr
neueste Zeit — das letzte Menschenalter — hat den Üb
Gewerbe zur Betriebsform der Fabrik erlebt: die B
Tischlerei, die Schuhmacherei, der Bergbau, der Ho
Walzwerkbetrieb, die Gießerei und viele andere s
mäßig gestaltet.

Wiederum bietet sich uns keine Möglichkeit, d
mäßig erkannten Vorgang statistisch zu erfassen. D
die nur äußere Merkmale feststellen kann, vermag in
der Betriebsgestaltung keinen Einblick zu gewähr
der fehlenden „Fabrikstatistik" bietet immerhin die
wendung mechanischer Kräfte. Denn offenbar ist
ein Merkmal der fabrikmäßigen Entwicklung.

Zur Statistik der Verwendung mechanischer Kräfte:

In *Deutschland* fällt der Übergang zum Fabrikbetr
an der Verwendung mechanischer Kräfte ermessen l
Menschenalter. Während im Königreich Preußen im Ja
600000 PS in den stehenden Dampfmaschinen gezählt
1912 deren 6182116. Und zwar sind es wiederum die le
vor dem Kriege, in die die Ausbreitung der Dampfk
fällt. Nach den Ermittlungen der Gewerbezählung be
Pferdestärken in Deutschland in den Dampfmaschinen

1895 . . . 2721218
1907 . . . 6711363

Stat. d. D. R. Band 220/21. Seite 132.

Alle Pferdestärken zusammen einschließlich der ele
9856914 (in der Industrie). Bei 8863437 Hilfspersonen
Hilfsperson 1,11 PS.

Diese allgemeinen Ziffern besagen natürlich sehr w
versuchen, intimere Bilder zu bekommen. Da haben w
Gewerbestatistik, die die Zahl der Motorenbetriebe an
nun zwar auch die rasche Ausbreitung der Antriebsma
bis 1907 verdoppelt und verdreifacht sich die Zahl de
in manchen Gewerbegruppen. Aber was uns an diesen
in Erstaunen setzt, ist ihre verblüffende Niedrigkeit auch n
Man sollte es kaum glauben, daß damals noch in kein
auch nur die Hälfte sämtlicher Betriebe Motorenbet
irgendeine mechanische Kraft benutzten. Selbst im
und Salinenwesen betrug die Zahl der Motorenbetrieb
der Maschinenindustrie 17,4 %, in der Textilindustrie 1

Diese niedrigen Zahlen erklären sich natürlich durch
Kleinbetrieben, die (siehe das 51. Kapitel) in allen Gewerb
vorfinden und die keine Antriebsmaschinen nötig haben

Copyright 4/1999 YxyMaster GmbH www.yxymaster.com
VierFarbSelector Standard* - Euroskala Offset

wir nur die Großbetriebe (mit mehr als 50 Hilfspersonen) in Rücksicht ziehen, fällt es auf, daß 1907 noch nicht einmal alle Großbetriebe Motorenbetriebe waren. Man ist bei mancher Gewerbegruppe versucht, zu fragen: was sonst? Wie kann ein Bergwerk, ein Hochofenwerk, eine chemische Fabrik, die mehr als 50 Arbeiter beschäftigen, ohne jeden Motor auskommen? Die Gewerbegruppen mit der größten Anzahl Motoren-(Groß-)Betriebe waren folgende:

Bergbau usw.	96,2 %
Metallverarbeitung	96,4 %
Polygraphische Gewerbe	95,3 %
Maschinenindustrie	94,8 %
Textilindustrie	93,9 %
Industrie der I[illegible]stoffe usw.	93,4 %
Chemische I[illegible]	92,7 %
Papierin[illegible]	92,1 %
Indus[illegible]chnitzstoffe	89,5 %
L[illegible]	88,7 %
[illegible]n	86,4 %
[illegible]	85,5 %

elbst unter den Großbetrieben
Seite 136.

as erkennt man am besten,
er beschäftigten Personen
ferdestärken vergleicht.
eine Reihe von Ge-
der beiden Reihen für
n folgendes Bild: Zahl der
Jahre 1895 = 100 gesetzt, er-
Steigerung:

	der Gewerbetätigen	der Pferdestärken
[illegible]	160	212
I[illegible]d Erden	138	255
Me[illegible]	147	375
Masc[illegible]ie	192	691
Chemis[illegible]dustrie	149	232
Industrie der Fette und Öle usw.	163	239
Schuhmacherei	95	360

Nach dieser Methode kann man, wenn man noch mehr ins einzelne geht, einen ganz leidlichen Ersatz für die fehlende Fabrikenstatistik schaffen.

Zum Vergleich führe ich noch die Ziffern für die *Vereinigten Staaten von Amerika* an, wo die Anwendung mechanischer Kraft in viel größerem Umfange als in Deutschland, wir dürfen annehmen: im größten Umfange aller Länder überhaupt, erfolgt, sonach also auch der Fabrikbetrieb eine stärkere Verbreitung gefunden hat als irgendwo sonst. Die absoluten