

# Die Arbeit

Zeitschrift für Gewerkschaftspolitik und Wirtschaftskunde

1930

HERAUSGEBER: THEODOR LEIPART, BERLIN  
SCHRIFTFLEITER: LOTHAR ERDMANN, BERLIN

HEFT 8

## *Löhne und Ersparnisse*

*Von Jakob Marschak*

Die deutsche Lohndiskussion hat in den letzten beiden Jahren eine scheinbare Wendung erfahren. 1926 und 1927, als die stürmische Rationalisierung keine Grenzen zu haben schien ausser auf dem Absatzmarkt, stand die Kaufkraftbetrachtung im Vordergrund: nicht nur für die Gewerkschaften, auch für gewisse Kreise des Einzelhandels und der Fertigungindustrie war das Problem der Reallöhne (ob in Form hoher Lohnsätze oder niedriger Preise) ein Problem des Absatzes; und auch als Kostenfaktor wurden die Löhne in recht weiten Kreisen der öffentlichen Meinung mehr als Anreiz denn als Hemmnis empfunden, da in der Tat in jenen Jahren Lohnerhöhungen und Rationalisierung Hand in Hand gingen. 1929 und 1930 aber, in den Jahren der Young-Debatte, der finanzpolitischen Kämpfe und der durch Kapitalmangel vertieften Krise, trat das Problem der Kapitalbildung in den Vordergrund. Der „ideale“ Arbeiter, dem 1926/27 die Tugenden des Nur-Konsumenten nachgerühmt wurden, von dem erwartet wurde, dass er durch die Art seines Konsums Industrie und Handel zu amerikanisch billigen Massenleistungen anspornen und zugleich die gesamte durch Konjunkturprofite sonst leicht irregeleitete Wirtschaft vor Überinvestitionen bewahren sollte, diesem Arbeiter wurde nun von wirtschaftspolitischen Publizisten der Jahre 1929/30 eine Spargbüchse beschert mit der Überschrift: „Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert“, damit er seine Spartugenden erweise. Im politischen Tageskampf werden die Argumente oft unbewusst überspitzt. So konnte es scheinen, dass die neue Diskussionsrichtung der alten widerspricht, weil der Nur-Konsument durch den Nur-Sparer abgelöst wurde: wenigstens insofern als die Verwendung der *zusätzlichen* Löhne (bei Lohnerhöhung) 1926/27 nur in der Konsumsphäre, 1929/30 vorwiegend in der Kapitalbildungssphäre gesucht wurde. *Eduard Heimann*<sup>1)</sup> hat vor einer Überbetonung des Kaufkraftarguments gewarnt, da die Gleichsetzung Lohn = Verbrauch (und demnach fast schon: Profit = Kapitalbildung) in Zeiten des Kapitalmangels Lohnsenkungen recht-

<sup>1)</sup> In den Neuen Blättern für den Sozialismus, Heft 3 („Kapitalbildung und Arbeiterschaft“), und in seinem Buch: „Soziale Theorie des Kapitalismus“, S. 193 ff.

fertigen müsse, während in Wirklichkeit Mehrlöhne selbst eine Form der Kapitalbildung darstellten. Die Warnung ist richtig und zeitgemäss, aber nur insofern, als sie an die wirklichen Grössenverhältnisse mahnt, die zwischen Konsum und Spartätigkeit der Arbeiter bestehen und bestehen können. Sie kann aber leicht missverstanden und ihrerseits selbst zu einer Überspitzung werden, wenn sie diese Grössenverhältnisse vernachlässigt. Die Betrachtung dieser Grössenverhältnisse ist auch deswegen wichtig, weil sie in eine prinzipielle Frage mündet, die das Gesicht der Arbeiterbewegung selbst, den Menschentypus, auf den sie sich stützt, das gesellschaftliche Bild, dem sie zustrebt, entscheidend bestimmt: die Frage nämlich, ob die Arbeiterschaft durch blosse Steigerung des Lohnanteils am Sozialprodukt und des Anteils der Arbeitersparnisse am Sozialkapital die Formen der Kapitalbildung und damit auch die Gestalt der gesellschaftlichen Vermögensverwaltung ändern kann, oder ob demgegenüber der Weg der öffentlichen Kapitalbildung tatsächlich und grundsätzlich der wichtigere ist.

Zur Klärung des Ausgangspunktes noch ein Wort: da *ein Teil* der Lohn erhöhungen für Konsumzwecke, *ein Teil* für Ersparnisse ausgegeben wird, so besteht offensichtlich kein logischer Widerspruch zwischen dem „Kaufkraftargument“ und dem „Sparargument“ der Lohndiskussion; jeder der beiden Teile kann in seiner Weise eine volkswirtschaftlich positive (oder auch negative) Funktion ausüben. Je nach den wirklichen Grössenverhältnissen kann die eine oder die andere Seite stärker betont werden; aber sie schliessen sich gegenseitig nicht aus.

Die Schwierigkeit, diese Grössenordnungen zu bestimmen, ist eine doppelte: einmal ist der *absolute* Kapitalbildungsbetrag, der schon im Ruhezustand, bei unveränderten Löhnen auf die Arbeiterschaft entfällt, nicht genau bekannt; zweitens ist aber nicht bekannt, in welchem *zusätzlichen* Betrag, in welchem Verhältnis die Kapitalbildung der Arbeiterschaft bei einer bestimmten Lohnerhöhung vermutlich steigen würde.

Lassen wir zunächst den absoluten Anteil der Arbeiterschaft an der gesamten Kapitalbildung beiseite. Sicher ist zunächst, dass die Spartätigkeit dieser Schichten bei steigenden Löhnen stark, stärker als die Löhne selbst, steigt. Der Tabelle I und dem Diagramm I (S. 508) liegen die amtlichen Erhebungen über 896 Arbeiterfamilien im Jahre 1927/28 zugrunde. Um den Einfluss des „Alters“ der Familie auf die Einkommenshöhe auszuschalten (Mitverdienst erwachsener Kinder, Sozial- und Alterszulagen der Eltern) und nur die Abhängigkeit der Ersparnisse von der jeweiligen Einkommenshöhe zu verfolgen, sind alle Zahlen auf „Vollpersonen“ umgerechnet<sup>2)</sup>. Grundsätzlich wäre auch die Betrachtung der Erspar-

<sup>2)</sup> Das heisst: Ein Kind wird, je nach dem Alter, als ein grösserer oder geringerer Bruchteil einer erwachsenen Person gerechnet. Der amtliche Umrechnungsschlüssel kann im einzelnen kritisiert werden; doch würde seine Abänderung die folgende Darstellung nicht wesentlich verändern. Immerhin wäre es korrekter, statt das gesamte Material auf Vollpersoneneinheit umzurechnen, es nach einzelnen Familiengrössen zu gliedern und nur Familien gleicher Grösse (aber verschiedenen Einkommens) untereinander zu vergleichen. Doch liegt zurzeit derart gegliedertes Material noch nicht vor.

nisse je Haushaltung von Interesse, wenn man schon heute die bewusste Bestimmung der Familiengrösse (Geburtenregelung) analog der bewussten Verteilung der Haushaltsausgaben durch die Eltern als Regel ansehen könnte. Wie weit das zurzeit und in den Kreisen der Erhebung der Fall war, entzieht sich meinem Urteil.

Es ergibt sich besonders bei den besser entlohnnten Arbeitern eine steile, überproportionale Entwicklung der Ersparnisse bei wachsendem Familienbudget.

Tabelle I. Abhängigkeit der Ersparnisse von den Einnahmen bei Arbeiterfamilien†).

A. Bei Berechnung je Haushalt:

| Einkommensstufen in RM.                                   | unter<br>2500 | 2500<br>bis 3000 | 3000<br>bis 3600 | 3600<br>bis 4300 | über<br>4300 | Gesamt-<br>durchschnitt<br>für alle<br>Stufen |
|---|---------------|------------------|------------------|------------------|--------------|---|
| <b>Durchschnitte für jede Stufe:</b>                      |               |                  |                  |                  |              |   |
| <i>Absolute Zahlen, RM.</i>                               |               |                  |                  |                  |              |   |
| Gesamteinnahmen .....                                     | 2271,8        | 2758,9           | 3285,2           | 3907,5           | 5027,5       | 3325,1  |
| Davon: Lohn des Familienvaters aus dem<br>Hauptberuf..... | 2013,2        | 2370,3           | 2695,2           | 2941,3           | 3344,2       | 2647,0  |
| Bruttoersparnisse .....                                   | 15,36         | 22,59            | 33,62            | 58,02            | 130,50       | 92,15   |
| Nettoersparnisse .....                                    | 4,86          | 5,43             | 4,08             | 22,03            | 92 15        | 16,36   |
| <i>Relativzahlen, in v. H. des Gesamtdurchschnitts</i>    |               |                  |                  |                  |              |   |
| Gesamteinnahmen.....                                      | 68            | 83               | 99               | 117              | 151          | 100   |
| Davon: Lohn des Familienvaters aus dem<br>Hauptberuf..... | 76            | 90               | 102              | 111              | 126          | 100   |
| Bruttoersparnisse .....                                   | 36            | 53               | 79               | 134              | 306          | 100   |
| Nettoersparnisse .....                                    | 28            | 33               | 25               | 135              | 562          | 100   |

B. Bei Berechnung je Vollperson:

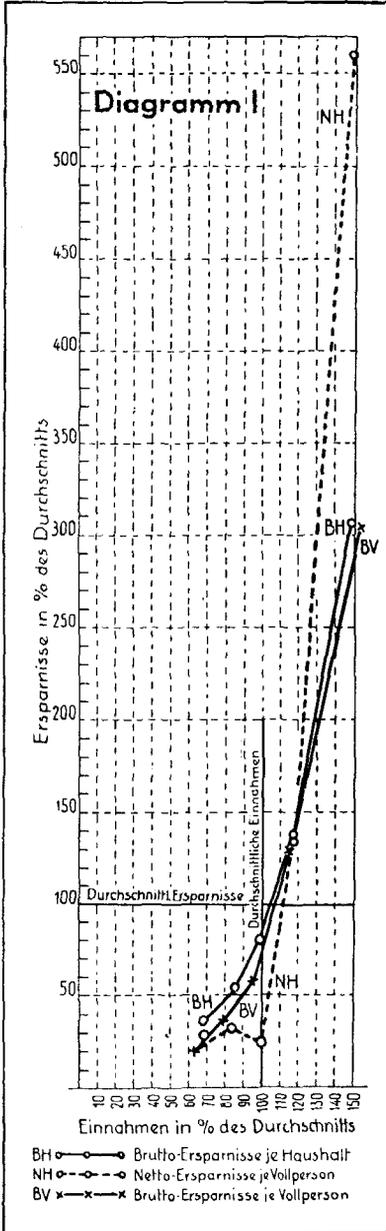
| Einkommensstufen in RM.                                   | unter<br>800 | 800<br>bis 1000 | 1000<br>bis 1200 | 1200<br>bis 1500 | über<br>1500 | Gesamt-<br>durchschnitt<br>für alle<br>Stufen |
|---|--------------|-----------------|------------------|------------------|--------------|---|
| <b>Durchschnitte für jede Stufe:</b>                      |              |                 |                  |                  |              |   |
| <i>Absolute Zahlen, RM.</i>                               |              |                 |                  |                  |              |   |
| Gesamteinnahmen .....                                     | 714,5        | 906,2           | 1097,5           | 1328,6           | 1766,9       | 1156,6  |
| Davon: Lohn des Familienvaters aus dem<br>Hauptberuf..... | *)           | *)              | *)               | *)               | *)           | *)  |
| Bruttoersparnisse .....                                   | 3,12         | 5,72            | 9,18             | 20,20            | 48,00        | 15,71   |
| Nettoersparnisse .....                                    | *)           | *)              | *)               | *)               | *)           | *)  |
| <i>Relativzahlen, in v. H. des Gesamtdurchschnitts</i>    |              |                 |                  |                  |              |   |
| Gesamteinnahmen.....                                      | 62           | 78              | 95               | 115              | 153          | 100   |
| Bruttoersparnisse .....                                   | 20           | 36              | 58               | 129              | 306          | 100   |

†) Die „Kapitalanlagen“, die in der amtlichen Statistik gemeint sind, setzen sich zusammen aus Ersparnissen, d. h. Einzahlungen, und aus „ausgeliehenen Darlehen“. Die „ausgeliehenen Darlehen“ sind wohl in den meisten Fällen nicht als dauernde Kapitalanlage zu betrachten, da sie nach erfolgter Rückzahlung nicht ohne weiteres wieder angelegt werden. Sie sind daher in den „Bruttoersparnissen“ unserer Tabelle nicht enthalten; diese bestehen vielmehr nur aus Einzahlungen für eigentliche Sparzwecke. Auch bei den „Nettoersparnissen“ ist auf die „ausgeliehenen Darlehen“ keine Rücksicht genommen, da sie durch den Gegenposten „Wiedereingänge von Darlehen“ fast gänzlich aufgehoben werden. Die „Nettoersparnisse“ sind demnach die Differenz zwischen den Einzahlungen und Abhebungen von Spargeldern.

\*) Für Familienvaterlohn und Nettoersparnisse je Vollperson fehlen Unterlagen.

### Ersparnisse und Familieneinnahmen bei Arbeitern. (Relativzahlen)\*

\* Für die absoluten Zahlen siehe Diagramme II und III.



Schon hierbei kann übrigens beobachtet werden, dass der absolute Betrag der Nettoersparnisse, d. h. der Einzahlungen abzüglich der Abhebungen, nur einen Teil der Bruttoersparnisse (Einzahlungen), im Durchschnitt nämlich 38 v. H., bildet, obgleich doch gerade die für eine derartige Erhebung zugänglichen Familien einen überdurchschnittlichen Ordnungssinn aufbringen mussten, mit welchem sich ja meistens ein überdurchschnittlicher Sparsinn verbinden dürfte. Ausserdem ist der Anteil der hohen Lohnstufen an den Haushaltserhebungen — vgl. Fussnote 5, S. 514 — und daher auch der errechnete Durchschnitt viel zu hoch. Doch wollen wir uns der Frage der absoluten Beträge dieser Nettoersparnisse später noch ausführlicher widmen.

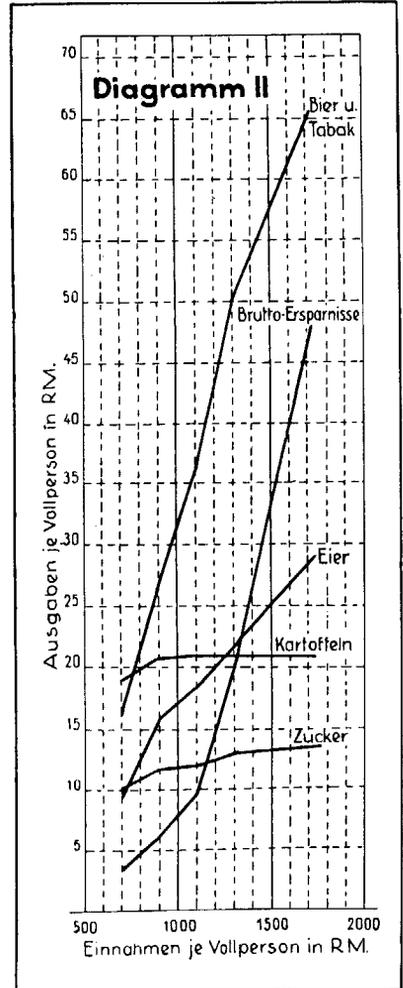
Für die „Nettoersparnisse“ begnügt sich die amtliche Veröffentlichung mit der Berechnung „je Haushalt“, während sie die beiden Berechnungsarten („je Haushalt“ und „je Vollperson“) nur für die Bruttoersparnisse durchführt. Immerhin erlaubt das Diagramm I, dem die Tabelle I zugrunde liegt, gewisse Schlüsse auch auf die Bewegung der Nettoersparnisse „je Vollperson“ zu ziehen. Es zeigt sich nämlich, dass sich der Verlauf der Kurve der Bruttoersparnisse nur unwesentlich verändert, wenn man von der Berechnung „je Haushalt“ zu der Berechnung „je Vollperson“ übergeht. Das gestattet vielleicht den Schluss, dass man auch hinsichtlich der Nettoersparnisse sich ungefähr mit den verfügbaren Daten „je Haushalt“ begnügen und sie auf die Betrachtungen „je Vollperson“ ohne allzu grossen Fehler übertragen kann.

Kennt man den Einfluss der Einkommenshöhe der untersuchten Familien auf die Ersparnisse, so lässt sich daraus ungefähr

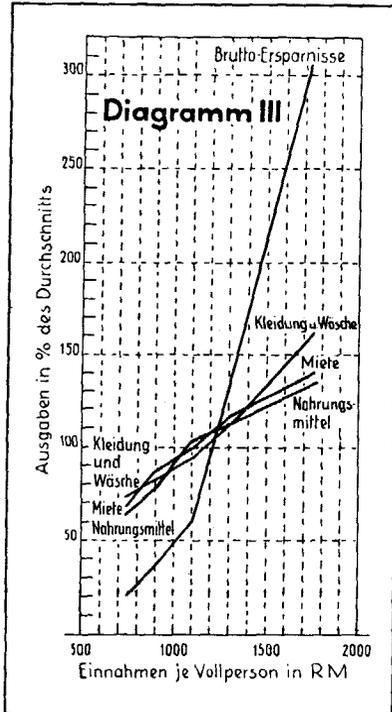
eine Vorstellung gewinnen, wie eine Erhöhung des Einkommens *auf die Dauer* (d. h. nachdem die Familien ihre Ausgabengestaltung entsprechend der neuen Lage endgültig umgestellt haben) auf die Höhe der Ersparnisse wirkt.

Im Diagramm II ist die Bewegung der Ersparnisse mit der Bewegung einzelner ähnlich grosser Ausgaben eines Arbeiterhaushaltes (immer auf eine Vollperson bezogen) bei steigendem Einkommen verglichen. Dabei sind die Bruttoersparnisse in Betracht gezogen. Man sieht, dass sie viel steiler ansteigen als die wichtigen Lebensmittel Kartoffeln und Zucker. Beim Zucker liegt der Grund in der physiologischen Begrenztheit des Zuckerbedarfs; der Kartoffelbedarf bleibt stabil, weil bei steigendem Einkommen ein teilweiser Ersatz der Kartoffeln durch das nahrungskräftigere aber teurere Getreidemehl erfolgt; doch zeigen auch die wertvolleren Nahrungsmittel, wie die Eier, eine Kurve, die zwar steiler als die Kartoffelkurve, aber doch viel flacher als die Ersparnisurve verläuft. Der gesamte Nahrungsmittelbedarf als Ganzes nähert sich schneller seiner Sättigung als die Sparwilligkeit. Am ähnlichsten ist noch der Verlauf der Ersparnisurve dem Verlauf der Genussmittelkurve (Bier und Tabak). Auch dies gilt aber nur so lange, als wir die Bruttoersparnisse (Einzahlungen) betrachten, ohne davon die Abhebungen abzuziehen. Die Nettoersparnisse haben einen anderen Verlauf, den wir allerdings nur bei Berechnungen „je Haushalt“ unmittelbar kennen. Ein Blick auf das Diagramm I zeigt, dass die Nettoersparnisse „je Haushalt“ in den unteren Einkommensgruppen sich nur langsam und zögernd entwickeln, in den mittleren und oberen Gruppen aber noch viel steiler steigen als die Bruttoersparnisse. Man darf wohl annehmen — wie schon gesagt —, dass auch bei einer Berechnung „je Vollperson“ die Nettoersparnisse einen ungefähr ähnlichen Verlauf nehmen wie bei der Berechnung „je Haushalt“. Es ist mit anderen Worten zu erwarten, dass die Nettoersparnisse wenigstens in den mittleren und oberen Lohnstufen viel empfindlicher auf

Lohnempfindlichkeit der Ersparnisse und anderer ähnlich grosser Einzelposten des Haushalts. (Absolute Zahlen.)



Lohnempfindlichkeit der Ersparnisse und  
grösserer Sammelposten des Haushalts.  
(Relativzahlen,  
in v. H. des Gesamtdurchschnitts  
für alle Stufen.)



Einkommensbelastung reagieren als der Verbrauch an Bier und Tabak, von Zucker ganz zu schweigen. Eine Erkenntnis, die für die Frage der Verbrauchsbesteuerung und ihres Einflusses auf die Kapitalbildung von Bedeutung sein kann, die uns aber hier lediglich den Einfluss von Lohnerhöhungen auf das Sparen, verglichen mit deren Einfluss auf andere Ausgaben ähnlicher Grössenordnung veranschaulichen sollte. Um die Ersparnisse in ihrer Lohnempfindlichkeit auch mit anderen, grösseren bzw. Sammelposten des Familienbudgets sinnvoll zu vergleichen (Nahrungsmittel als Ganzes, Wohnung, Einrichtung usw.), ist auf Grund der Relativzahlen (in Hundertsätzen des Gesamtdurchschnitts aus allen Stufen) das Diagramm III gezeichnet worden.

Auch hierbei konnten, da die Berechnung „je Vollperson“ durchgeführt werden musste, nur die Bruttoersparnisse aufgetragen werden, während die Kurve der Nettoersparnisse, wie das Diagramm I vermuten lässt, wenigstens in den oberen Stufen viel steiler verlaufen würde.

Die Tatsache, dass die Lohnempfindlichkeit der Ersparnisse in den oberen Arbeitsstufen grösser ist als in den unteren, ist sehr wichtig. Eine Steigerung aller Löhne um 10 v. H. bedeutet demnach eine Steigerung der Ersparnisse der Arbeiterschaft nicht um

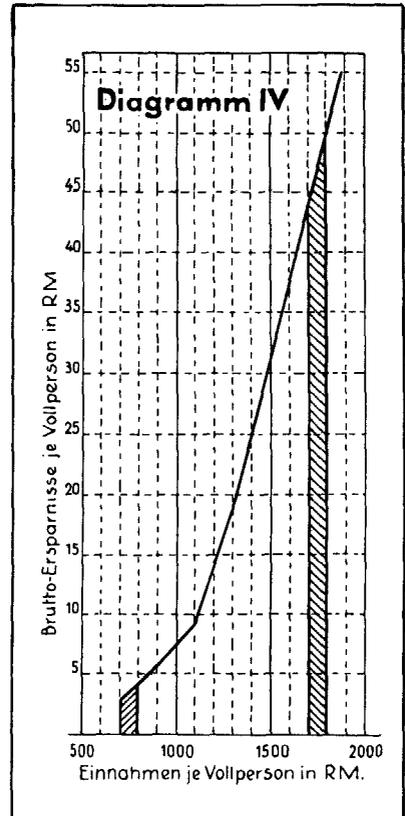
10 v. H., sondern um mehr. Um wieviel? Das Diagramm IV, auf das die Kurve der Bruttoersparnisse (BV) des Diagramms II übertragen ist, wobei nur die Massstäbe statt in Relativzahlen (bezogen auf Durchschnitt gleich 100) in Reichsmark ausgedrückt wurden, zeigt, wie eine Lohnerhöhung auf die absolute Höhe der Ersparnisse der Arbeiterschaft wirkt.

Nehmen wir zunächst der Einfachheit halber an, dass die gesamte Arbeiterschaft, etwa 20 Millionen „Vollpersonen“ stark<sup>8)</sup>, sich *gleichmässig* auf die einzelnen Einkommenstufen verteilt, und betrachten wir die zehn Einkommenstufen „700 bis 800“, „800 bis 900“, „900 bis 1000“ usw. bis „1600 bis 1700 RM. je Vollperson jährlich“, so dass auf jede dieser Stufen 2 Millionen Vollpersonen entfallen. Werden jetzt die Einkommen um 100 RM. je Vollperson (das sind etwa

<sup>8)</sup> Eine genauere Berechnung ergibt eine etwas grössere Zahl, etwa 22 bis 24 Millionen „Vollpersonen“ für das Jahr 1929. Die unten folgenden Gesamtzahlen wären demnach um 10 bis 20 v. H. zu erhöhen.

25 bis 30 RM. je Haushalt monatlich) erhöht, so rücken alle Arbeiterfamilien um eine Stufe nach rechts. Das schraffierte Säulchen am linken Rand der Zeichnung, das die Ersparnisse der untersten Stufe darstellt, scheidet aus, da die entsprechenden Arbeiterfamilien (700 bis 800 RM. Einkommen je Vollperson) in die nächsthöhere Stufe (800 bis 900 RM.) eingerückt sind. Dafür kommt aber die schlanke schraffierte Säule am rechten Rand der Zeichnung neu hinzu: die Ersparnisse der Familien in der erst durch die Lohnerhöhung neu entstandenen höchsten Stufe (1700 bis 1800 RM.). Die Differenz zwischen den Ersparnissen dieser neuen Stufe und den Ersparnissen der ausgeschiedenen untersten Stufe (also der Unterschied zwischen den von beiden Säulen eingenommenen Flächen) stellt den effektiven Zuwachs der Bruttoersparnisse dar. Berücksichtigt man nämlich, dass auf jede Stufe, wie vereinbart, 2 Millionen Vollpersonen entfallen, so ergibt diese Differenz etwa  $45 \times 2 = 90$  Millionen als Zuwachs der Bruttoersparnisse, während die gesamte Summe der zusätzlichen Löhne  $100 \times 20 = 2000$  Millionen ausmacht. Eine entsprechende Berechnung der Nettoersparnisse, auf die es eigentlich ankommt, ist nur annähernd möglich. Bei dem gegenwärtigen Stand der Löhne betragen die Nettoersparnisse, wie schon gesagt, etwa 38 v. H. der Bruttoersparnisse<sup>4)</sup>; der *Zuwachs* der Nettoersparnisse bei einer Lohnerhöhung beträgt aber *mehr* als 38 v. H. des *Zuwachses* der Bruttoersparnisse: denn die Kurve der Nettoersparnisse verläuft vermutlich in den oberen Stufen steiler als die Kurve der Bruttoersparnisse. Das lässt der auf Diagramm II gegebene Vergleich zwischen den beiden Kurven vermuten, was dort allerdings nur „je Haushalt“, nicht „je Vollperson“ geschehen konnte. Es wäre etwa dadurch zu erklären, dass die Einzahlungen bei nur schlechter bezahlten Arbeitern nicht nur kleiner, sondern auch unsicherer sind als bei den besser bezahlten, und dass sie häufiger durch Abhebungen wieder gelöscht werden. Würde die Nettoersparniskurve je Vollperson ungefähr dieselbe Gestalt haben wie die auf Diagramm II gezeichnete

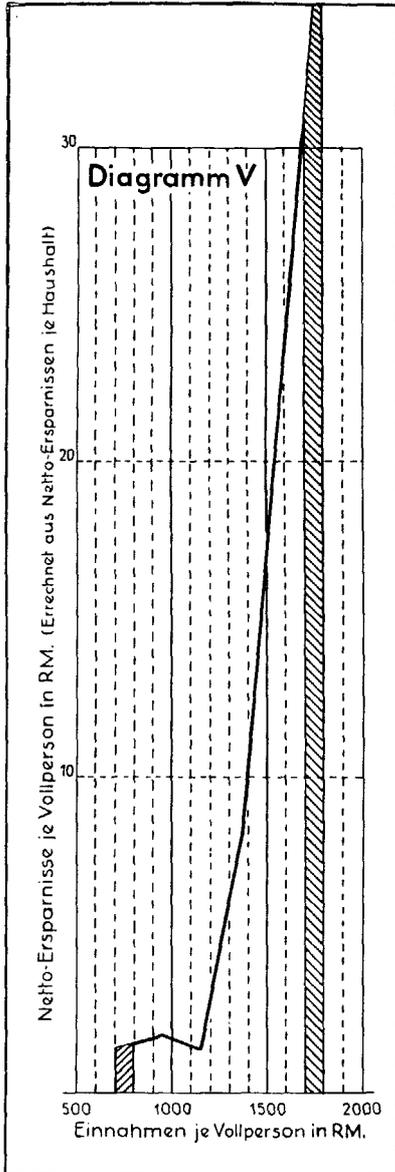
Der Zuwachs der Ersparnisse  
bei Einkommenserhöhung.  
(Absolute Zahlen.)



aber *mehr* als 38 v. H. des *Zuwachses* der Bruttoersparnisse: denn die Kurve der Nettoersparnisse verläuft vermutlich in den oberen Stufen steiler als die Kurve der Bruttoersparnisse. Das lässt der auf Diagramm II gegebene Vergleich zwischen den beiden Kurven vermuten, was dort allerdings nur „je Haushalt“, nicht „je Vollperson“ geschehen konnte. Es wäre etwa dadurch zu erklären, dass die Einzahlungen bei nur schlechter bezahlten Arbeitern nicht nur kleiner, sondern auch unsicherer sind als bei den besser bezahlten, und dass sie häufiger durch Abhebungen wieder gelöscht werden. Würde die Nettoersparniskurve je Vollperson ungefähr dieselbe Gestalt haben wie die auf Diagramm II gezeichnete

<sup>4)</sup> Eher etwas weniger, da in den Haushaltserhebungen der Anteil höherer Lohnstufen — wie unten zu zeigen sein wird — etwas höher ist als in Wirklichkeit.

Zuwachs der Nettoersparnisse  
bei Einkommenserhöhung.



Nettoersparniskurve je Haushalt (NH), so würde eine Lohnerhöhung unter den genannten Bedingungen einen Zuwachs der Nettoersparnisse in der Gruppenordnung von etwas über 70 Millionen Reichsmark zur Folge haben, wie dies auf dem Diagramm V dargestellt ist (immer unter der Voraussetzung, dass auf je weitere 100 Reichsmark Einkommen 2 Millionen Vollpersonen entfallen).

Dabei waren wir von der Voraussetzung gleichmässiger Verteilung der Arbeiterschaft auf alle Lohnstufen ausgegangen. Genaueres lässt sich über das wirkliche zahlenmässige Gewicht der einzelnen Stufen allerdings schwer sagen. Die amtlichen Erhebungen über die Effektivlöhne können insofern herangezogen werden, als man die dort ermittelten Löhne verheirateter bzw. erwachsener Arbeiter mit den Löhnen vergleicht, die die Familienväter in den von amtlichen Haushaltserhebungen erfassten Haushalten verdienen (und die nur einen, wenn auch den wichtigsten Teil des Familieneinkommens ausmachen). Leider teilt das Statistische Reichsamt die Höhe der Familienväterlöhne nur in den nach „Einkommen je Haushalt“, nicht auch in den nach „Einkommen je Vollperson“ gestaffelten Teilen des veröffentlichten Materials mit, während es für unsere Zwecke mehr auf die letzteren ankommt. Immerhin ist es schon wichtig, dass man weiss, dass auf der untersten Stufe der Haushaltseinkommensstaffel der Familienväterlohn im Durchschnitt 2013 Reichsmark, auf der obersten 3344 Reichsmark beträgt (vergleiche Tabelle I).

Man wird demnach sagen können, dass die Familienväterlöhne in den (in den Jahren 1927/28) erfassten Haushalten etwa zwischen 2000 und 3400 liegen dürften. Demgegenüber betragen die amtlich ermittelten durchschnittlichen Effektivlöhne ungefähr in der gleichen Zeit:

Tabelle II.

Durchschnittlicher Effektivverdienst erwachsener männlicher Arbeiter  
in 50 Arbeitswochen in RM.

|                                   | Facharbeiter            | Hilfsarbeiter      | Zeitpunkt            |
|-----------------------------------|-------------------------|--------------------|----------------------|
| <i>Textilindustrie</i> .....      | 2111                    | 1689               | September 1927       |
| <i>Holzgewerbe</i> .....          | 2670—2885               | 2074               | März 1928            |
| <i>Chem. Industrie</i> .....      | 3030—3407               | 2397—2787          | Juni 1928            |
| <i>Metallverarbeitung</i> .....   | 2680—2808               | 1959—2267          | Oktober 1928         |
| <i>Bergbau<sup>2)</sup></i> ..... | 2926                    | 1990               | Durchschnitt 1927/28 |
| <i>Schuhindustrie</i> .....       | 2434 <sup>3)</sup>      | 2104 <sup>4)</sup> | März 1929            |
| <i>Eisenschaffende Industrie:</i> |                         |                    | Oktober 1928         |
| Hochöfen: Schmelzer ..            | 2942                    | —                  |                      |
| sonstige ....                     | 2946                    | 2589               |                      |
| Stahlwerke: Schmelzer ..          | 3124                    | —                  |                      |
| sonstige ....                     | 2709                    | 2296               |                      |
| Walzwerke: Walzer ....            | 3374                    | —                  |                      |
| sonstige ....                     | 2788                    | 2259               |                      |
| <i>Buchdruckgewerbe:</i>          |                         |                    |                      |
| über 24 Jahre) .....              | 3284—4992 <sup>5)</sup> | 3167               | Juni 1929            |

*Anmerkung.* Die Wochenverdienste sind zusammengestellt in „Deutsche Wirtschaftskunde“ (bearbeitet im Statistischen Reichsamt), S. 276 und 277. Siehe auch *Hilde Oppenheimer*: „Was verdient der deutsche Arbeiter?“ („Magazin der Wirtschaft“, 21. März 1930), und für die letzten drei Industrien „Wirtschaft und Statistik“ 1930. Soweit in gleicher Arbeiterkategorie Zeit- und Stückentlohnung nebeneinander erfolgen, sind die entsprechenden Zahlen als untere und obere Grenze angegeben. — <sup>2)</sup> Gedingehauer bzw. Übertagearbeiter in 300 Schichten — <sup>3)</sup> Alle Stücklohnarbeiter. — <sup>4)</sup> Alle Zeitlohnarbeiter. — <sup>5)</sup> Handsetzer.

Nicht enthalten ist in der Aufstellung das Baugewerbe, dessen amtlich ermittelte Wochenverdienste sich infolge des Saisoncharakters nur schwer in Jahresverdienste umrechnen liessen. Andererseits fehlen aber in der Übersicht auch die schlechter bezahlten Arbeitergruppen (Landwirtschaft, manche Transportgewerbe, Heimarbeit). Im ganzen gewinnt man den Eindruck, dass das wirkliche Schwergewicht der Arbeiterschaft eher in der Nähe der unteren, als in der Nähe der oberen Grenze der von der amtlichen Haushaltungserhebung erfassten Familienväterlöhne liegt. Der in der Presse dem Statistischen Reichsamt gemachte Vorwurf, die Haushaltungserhebungen erstreckten sich ausschliesslich auf besser bezahlte und daher untypische Kategorien, ist aber freilich, wie man sieht, nicht richtig; er beruht wohl auf einer Verwechslung der Familienväterlöhne mit den Gesamteinnahmen der Familien<sup>5)</sup>.

<sup>5)</sup> Anmerkung 5 s. S. 514.

Liegt das zahlenmässige Schwergewicht näher bei der unteren als bei der oberen Grenze des von der Haushaltungserhebung erfassten Einkommensbereichs, so muss bei Lohnerhöhungen der effektive Ersparniszuwachs wohl geringer sein, als wir ihn oben unter der Voraussetzung gleichmässiger Besetzung aller oberen Stufen errechnet haben; denn gerade die oberen Stufen zeigen auch besonders starke Lohnempfindlichkeit der Ersparnisse: die Ersparnisse wachsen, wie gezeigt, schneller als die „Luxus“bedürfnisse, von dem physiologisch notwendigen Bedarf zu schweigen. Man wird daher annehmen müssen, dass 70 Millionen RM. Sparzuwachs bei einer Erhöhung aller Löhne um 100 RM. je Vollperson (also Erhöhung der Gesamtlohnsommen um 2 Milliarden RM.) bereits sehr reichlich gerechnet sind. Allerdings würde vermutlich eine noch stärkere Lohnerhöhung eine überproportionale Erhöhung des Sparzuwachses nach sich führen, da die oberen Stufen bei fortfahrender Lohnerhöhung immer stärker besetzt werden: es wäre z. B. zu erwarten, dass eine Erhöhung der Löhne um 200 RM. (statt 100 RM.) je Vollperson, also insgesamt um 4 Milliarden (statt um 2 Milliarden) den Sparzuwachs *mehr* als verdoppeln würde. Doch können auch hierbei die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Man wird, solange man das Material der Haushaltungserhebungen zugrunde legt, nicht annehmen dürfen, dass, wenn sich die Einkommensteigerung der Arbeiterschaft im Rahmen des heute zur Diskussion Stehenden vollzieht, die dadurch hervorgerufene zusätzliche Spartätigkeit dieser Bevölkerungsklasse mehr als um ein paar hundert Millionen steigt. Sollte daher die von den Gewerkschaften geführte Argumentation über die *sonstigen* Wirkungen des Lohnes als Kosten- und Kaufkraftfaktor nicht zutreffen, so würde das „Kapitalbildungsargument“ allein nicht ausreichen. Mit anderen Worten: da anzunehmen ist, dass von den, sagen wir, 2 bis 4 Milliarden, die den Gesamtbetrag einer allgemeinen Lohnerhöhung ausmachen, vor der Lohnerhöhung nur ein Teil dem persönlichen Unternehmerkonsum, der Rest aber der Kapitalbildung durch die Unternehmer diene, so müsste eine Lohnerhöhung im Endeffekt zur Verminderung der volkswirtschaftlichen Kapital-

<sup>5)</sup> Es wurden 1927/28 untersucht:

| Familien |                         | Untersuchungsbereich der amtlichen Haushaltungserhebung. |                         |
|----------|-------------------------|--|-------------------------|
| Familien | Familieneinkommen (RM.) | Durchschnitt   | Familienvaterlohn (RM.) |
|          | Grenzen                 |  | Durchschnitt            |
| 86       | bis 2500                | 2272   | 2013                    |
| 255      | 2500 bis 3000           | 2759   | 2370                    |
| 293      | 3000 bis 3600           | 3285   | 2695                    |
| 178      | 3600 bis 4300           | 3907   | 2941                    |
| 84       | 4300 und mehr           | 5028   | 3344                    |

Nur die *letzte* Spalte dieser Tabelle ist mit den Lohnerhebungen zu vergleichen, und zwar auch nur, sofern dort Löhne erwachsener männlicher Arbeiter untersucht sind. Auch wenn man die Lohnerhöhungen berücksichtigt, die etwa in einigen Industrien in der Zeit zwischen den beiden amtlichen Erhebungen (der Haushaltungs- und der Lohnerhebung) stattgefunden haben, und auch wenn man annimmt, dass zur Zeit der Haushaltungserhebung die durchschnittliche Woche mehr Kurzarbeit enthielt als zur Zeit der Lohnerhebung (eher war übrigens das Gegenteil der Fall!), so bleibt auch dann der wesentlichste Teil der lohnstatistisch ermittelten Arbeiterschaft innerhalb der Grenzen der amtlichen Haushaltungserhebung liegen. Die Einwände der Presse sind nur insofern richtig, als man sich hüten muss, *ungewogene* Durchschnitte der Gesamterhebung für zu weitgehende Schlüsse (etwa zur Aufstellung des Lebenshaltungsindex) zu verwenden, da die untersuchten Familien die einzelnen Einkommenstufen nicht in der richtigen Proportion vertreten. Dagegen lassen sich *Bewegungsregeln* (Vergleiche zwischen einzelnen Stufen) sowie *gewogene* Durchschnitte bei vorsichtigem Gebrauch (Rücksicht auf Familiengrösse usw.) fruchtbar verwenden.

bildung führen, da die paar Millionen zusätzlicher Arbeiterersparnisse die Verminderung der kapitalistischen Ersparnisse nicht wettmachen würden; dieser Endeffekt kann nur dann anders ausfallen, wenn die Lohnerhöhung zugleich auf *anderen* Wegen die Produktivität der Betriebe steigert und daher die Kapitalbildung der Unternehmer unberührt lässt.

Freilich kann das durch die Haushaltsrechnungen selbst gebotene Material angezweifelt werden. So wurde von Prof. *Wagemann*, dem Präsidenten des Statistischen Reichsamts, in seinem, der List-Gesellschaft für Verhandlungen über „Kapitalbildung und Steuersystem“ unterbreiteten Gutachten selbst zum Ausdruck gebracht, dass die Haushaltsrechnungen zwar in instruktiver Weise die Wirkungen einer veränderten Einkommenhöhe auf die *relative* Bedeutung der Ersparnisse und der einzelnen Ausgaben zeigen, dass sie aber viel zu kleine *absolute* Sparbeträge ergeben:

„Hiernach erhöhen sich mit steigendem Einkommen am wenigsten die Ausgaben für Ernährung und Kleidung, weit stärker die für Erholung, Vergnügen und Unterstützungen und am stärksten steigt die Sparquote. Betrachten wir freilich die Ersparnisse nach ihrer absoluten Grösse, so finden wir, dass sie nach unserer Statistik sehr gering sind. . . .

Für die Einkommenschichten bis 8000 RM. kommen wir unter Zugrundelegung dieser Ziffern als Ersparnis dieser Steuerpflichtigen zu einem Gesamtbetrag von etwa  $\frac{1}{2}$  Milliarde RM. Die Steuerstatistik weist uns darauf hin, dass die Ersparnisse in Wirklichkeit sehr viel grösser gewesen sein müssen. Diese Abweichung erklärt sich wohl vor allem damit, dass in den Haushaltsrechnungen, die der Erhebung des Statistischen Reichsamts zugrunde liegen, nur über das Einkommen Auskunft verlangt und gegeben wird, das bar in die Haushaltungen eingeht. Die wieder angelegten Einkommensteile aus Vermögensbesitz werden hierdurch also nicht erfasst. Die Tatsache, dass unsere Erhebungen sich nur auf Arbeiterhaushalte erstrecken, kann dagegen wohl kaum zur Erklärung der Differenz herangezogen werden, da ja der Mittelstand einen höheren Lebensstandard hat<sup>6)</sup>.“

Da es bei lohnpolitischen Überlegungen auf den *Zuwachs* bzw. *Abnahme* des Sozialprodukts oder der Ersparnisse im Falle einer Lohnänderung, nicht aber auf die absoluten Beträge im Ruhezustand ankommt, haben wir uns bisher nicht mit dem absoluten Betrag der Arbeiterersparnisse beschäftigt. Immerhin wäre es möglich, dass man von dieser Seite eine entscheidende Korrektur bekommt, und dass man an Hand der absoluten Beträge erkennt, inwiefern das zugrunde gelegte Material berichtet werden soll.

Aus den Erträgen solcher Steuern, die die Einkünfte aus dem Geldkapital belasten, errechnet Prof. *Wagemann* diese Einkünfte selbst, und aus diesen Einkünften, unter Zugrundelegung der in den betreffenden Jahren üblichen Verzinsung, die Vermögen. Daraus konnte dann der durchschnittliche Vermögenszuwachs in den Jahren 1925 bis 1927 errechnet und durch besondere Schätzungen den einzelnen Einkommenstufen zugeordnet werden. Es ergab sich folgendes Bild:

<sup>6)</sup> „Statistische Randbemerkungen.“ Gutachten, abgedruckt in den Veröffentlichungen der Friedrich-List-Gesellschaft, Berlin 1930, Band 4: „Kapitalbildung und Steuersystem“, II. Teil, S. 197. — Im folgenden wird auch auf die im gleichen Band (S. 472 bis 536) abgedruckten Materialien des Statistischen Reichsamts zur Kapitalbildung und Besteuerung Bezug genommen.

Tabelle IV. Die Verteilung der Einkünfte aus Geldkapital und des Vermögenszuwachses auf die Einkommenstufen (nach Wagemann).

| Einkommenstufen    | Einkommenbezieher <sup>1)</sup> (in Tausend) | Gesamteinkommen <sup>2)</sup> (in Mill. RM.) | Einkünfte aus Geldkapital (in Mill. RM.) |              | Daraus errechnetes Vermögen (in Mill. RM.) |                        | Vermögenszuwachs (in Mill. RM.) |                              | Vermögenszuwachs              |  |
|--------------------|--|--|--|--------------|--|------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--|
|                    |  |  | 1925                                     | 1927         | 1925 Rendite 7,3 v. H.                     | 1927 Rendite 7,6 v. H. | 1926 u. 1927                    | 1926 u. 1927 im Durchschnitt | in v. H. des Gesamteinkommens | je Kopf der Einkommenbezieher (in RM.) |
|                    | im Durchschnitt der Jahre 1925/27            | im Durchschnitt der Jahre 1925/27            | 4  | 5            | 6  | 7                      | 8                               | 9                            | 10                            | 11                                     |
| bis 1 500          | 9 597  | 93,0   | 130                                      | 253          | 1 781                                      | 3 329                  | 1 548                           | 774                          | 5,95                          | 81                                     |
| 1 500—3 000        | 5 544  | 13,8   | 146                                      | 243          | 2 000                                      | 3 197                  | 1 197                           | 598                          | 4,33                          | 108                                    |
| 3 000—5 000        | 1 596  | 6,7  | 160                                      | 229          | 2 192                                      | 3 013                  | 821                             | 411                          | 6,13                          | 258                                    |
| 5 000—8 000        | 570  | 3,8  | 170                                      | 222          | 2 329                                      | 2 921                  | 592                             | 296                          | 7,70                          | 519                                    |
| <b>unter 8 000</b> | <b>17 307</b>                                | <b>37,3</b>                                  | <b>606</b>                               | <b>947</b>   | <b>8 302</b>                               | <b>12 460</b>          | <b>4 158</b>                    | <b>2 079</b>                 | <b>5,57</b>                   | <b>120</b>                             |
| 8 000—16 000       | 261  | 3,0  | 73                                       | 111          | 1 000                                      | 1 460                  | 460                             | 230                          | 7,67                          | 881                                    |
| 16 000—50 000      | 95   | 2,4  | 118                                      | 176          | 1 616                                      | 2 316                  | 700                             | 350                          | 14,58                         | 3 684                                  |
| 50 000—100 000     | 11   | 0,7  | 51                                       | 83           | 699  | 1 092                  | 393                             | 197                          | 28,10                         | 17 909                                 |
| über 100 000       | 4  | 0,8  | 78                                       | 142          | 1 069                                      | 1 869                  | 800                             | 400                          | 50,00                         | 100 000                                |
| <b>über 8 000</b>  | <b>371</b>                                   | <b>6,9</b>                                   | <b>320</b>                               | <b>512</b>   | <b>4 384</b>                               | <b>6 737</b>           | <b>2 353</b>                    | <b>1 177</b>                 | <b>17,06</b>                  | <b>3 173</b>                           |
| <b>Insgesamt</b>   | <b>17 678</b>                                | <b>44,2</b>                                  | <b>926</b>                               | <b>1 459</b> | <b>12 686</b>                              | <b>19 197</b>          | <b>6 511</b>                    | <b>3 256</b>                 | <b>7,37</b>                   | <b>184</b>                             |

<sup>1)</sup> Nur statistisch erfasste Einkommenbezieher ohne die unbesteuerten Lohnempfänger.

<sup>2)</sup> Einkommen der statistisch erfassten Einkommenbezieher einschliesslich Sonderleistungen, und bei Arbeits-einkommen auch einschliesslich der abzugsfähigen Werbungskostenpauschale (zum Teil geschätzt).

Die Gesamtzahl, etwa 3,3 Milliarden RM., als die gesamte Geldkapitalbildung im Durchschnitt der Jahre 1925 bis 1927 deckt sich nach Auffassung Wagemanns gut mit einer auf anderem Wege gewonnenen Schätzung der Sachkapitalbildung: diese ist etwa um 1¼ Milliarden RM. grösser, die Differenz könnte ungefähr der Akkumulation in Betrieben, der „Selbstfinanzierung“, entsprechen.

Dass die absoluten Sparbeträge der unteren Schichten, wie sie sich aus den Haushaltsrechnungen ergeben, um soviel geringer sind, als die steuerstatistisch errechneten, kann auf zwei Umstände zurückgeführt werden: einmal darauf, dass in der steuerstatistischen Schätzung der Ersparnisse der „unteren Einkommensschichten“ die Arbeiterschaft zum weitaus grössten Teil in den alleruntersten besteuerten, zu einem erheblichen Teil sogar in den unbesteuerten (vgl. Fussnote 1 der obigen Tabelle!) Schichten, und nur zu einem sehr geringen Teil in den etwas darüber liegenden Schichten zu suchen ist; zweitens darauf, dass in den Haushaltsrechnungen der Zuwachs der Spareinlagen, der sich automatisch durch die Verzinsung vollzieht, nicht berücksichtigt ist. Wagemann legt, wie wir gesehen haben, auf die zweite Erklärung Gewicht und hält die erste für nichtig, „da der Mittelstand einen höheren Lebensstandard hat“. Uns scheint umgekehrt die erste Erklärung durchschlagend, die zweite weniger wesentlich zu sein. Uns scheint, mit anderen Worten: dass die Spartätigkeit des Mittelstandes (die „automatische“ wie die „bewusste“) für die in den „unteren Schichten“ registrierte Geldkapitalbildung

entscheidend sein muss, dass also — wie im grossen und ganzen auch die letzte Spalte der Tabelle IV zeigt — bei wachsendem Einkommen trotz höheren Lebensstandards die Sparquote steigt. Und zugleich dünkt uns die Rolle, die der automatische Zinszuwachs für die Arbeitersparnisse spielt, nicht so gross, dass daraus eine wesentliche Korrektur der sich aus den Haushaltungsrechnungen ergebenden Sparzahlen gefolgert werden müsste.

Leider stösst eine Aufgliederung der Ersparnisse nach sozialen Klassen und nach Einkommenstufen auf mannigfache Schwierigkeiten, die in den genannten Materialien des Statistischen Reichsamts gewürdigt werden<sup>7)</sup>. Immerhin gibt es verschiedene Anzeichen dafür, dass von den 2 Milliarden RM., die Wagemann als die Kapitalbildung der „unteren Einkommen“ (Steuerpflichtige mit Einkommen bis 8000 RM.) errechnet, ein sehr erheblicher Teil auf Nichtarbeiter entfällt. Die Gesamtzahl der steuerpflichtigen Arbeitnehmer betrug 1926 12,9 Millionen, die Zahl der unbesteuerten (mit weniger als 1200 RM. Einkommen) 10,4 Millionen, zusammen 23,3 Millionen oder um 2,3 Millionen mehr als die im Jahre 1925 festgestellte Zahl der Arbeiter (14,4), Angestellten und Beamten (5,3) und Hausangestellten (1,3). Die Differenz geht wohl teils auf die Verschiedenheit der Erhebungsmethoden, teils auf die nur nebenbei als Lohnempfänger beschäftigten Familienangehörigen zurück. Die Hausangestellten dürften ganz als unbesteuert gelten, während man anderseits annehmen kann, dass von den 5,3 Millionen Beamten und Angestellten der weitaus grösste Teil, mindestens 4 Millionen, ein Gehalt von über 100 RM. monatlich bezog und steuerpflichtig war. Man wird daher nicht irgehen, wenn man die Zahl der steuerpflichtigen Arbeiter 1926/27 mit 8 bis 9 Millionen angibt. Da anderseits — wie wir gesehen haben — das Gros der Familienväterlöhne bestimmt unterhalb der 3000-RM.-Grenze zu suchen ist, die Löhne der Söhne und Töchter die steuerfreie Grenze (1200 RM.) in der Regel nicht erreichen, die Einkünfte aus dem Geldkapital aber, wie die Tabelle IV zeigt, in den unteren Einkommenstufen nur ein paar Prozent betragen, so können sich die 8 bis 9 Millionen steuerpflichtigen Arbeiter nur in den untersten zwei Stufen der Tabelle befinden. Die Ersparnisse dieser beiden Stufen werden von Wagemann (Tabelle IV) mit  $774 + 598 = 1372$  Millionen RM. angegeben. Da in diesen Stufen etwa 15 Millionen Steuerpflichtige untergebracht sind, so entfielen von ihren gesamten Ersparnissen auf die Arbeiterschaft etwa 700 bis 800 Millionen RM.: näher bei 700 als bei 800, da der

<sup>7)</sup> S. 501. — Dass in Sparkassenkreisen die Ausarbeitung solcher Statistiken als „Verletzung des Depositengeheimnisses“ betrachtet wird, ist ein Vorurteil, das bekämpft werden soll, und das erfreulicherweise von dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband nicht geteilt wird. Man hat schon in viel schwierigeren Fällen, so bei der freiwilligen Statistik des Einzelhandels, Wege gefunden, um das Geschäftsgeheimnis zu wahren und doch auch für den Geschäftszweig selbst wichtige Ergebnisse festzustellen. Bei geeigneter Handhabung eines Treuhändersystems könnte auch das Depositengeheimnis — wenn man seine noch keineswegs abgeschlossene juristische Auslegung der wirtschaftlichen Zweckmässigkeit unterwirft — gewahrt bleiben. Aufmerksamkeit verdient auch die Mitteilung, dass, „seitdem ein hessischer Schlichter eine Lohnerhöhung mit dem Hinweis auf die erheblichen Spareinlagen der Arbeiter abgelehnt hat, man in Arbeitnehmerkreisen die Sparerberufstatistik nicht gern sieht“. Haben zu dieser Frage Arbeiterorganisationen Stellung genommen oder handelt es sich um zufällige Aeusserungen? Mit Recht bemerkt dazu das Statistische Reichsamt, dass der Hinweis selbst wahrscheinlich falsch war, da — wie Stichproben aus Westfalen zeigten — ein grosser Teil der Spareinlagen der Arbeiter aus Erbschaften, einmaligen Veräusserungsgeschäften, eingebrachtem Ehegut usw., nicht aus dem regulären Lohn Einkommen stammen. Darüber Näheres unten.

Anteil der Arbeiterschaft an dem Sparbetrag dieser beiden Stufen vermutlich geringer ist als ihr Anteil an der Zahl der Steuerpflichtigen.

Das ist natürlich trotzdem bedeutend mehr als die Sparsumme, die sich ergibt, wenn man die in den Haushaltserhebungen ermittelten Durchschnittszahlen mit der Zahl der Arbeiterhaushaltungen (5,6 Millionen im Jahre 1925)<sup>8)</sup> multipliziert, wobei sich etwa 220 Millionen RM. Bruttoersparnisse und kaum 100 Millionen RM. Nettoersparnisse ergeben. Oder wenn man, statt der Einkommensmischung der Haushaltserhebungen, eine gleichmässige Verteilung der Arbeiterschaft auf alle Stufen voraussetzt und die gesamten, von den Ersparniscurven der Diagramme IV und V beschriebenen Flächen berechnet, wobei sich etwa 350 bis 400 Millionen RM. Bruttoersparnisse und 160 bis 200 Millionen RM. Nettoersparnisse ergeben. (Die Zahlen sind in beiden Fällen noch zu hoch, da die wirkliche Zusammensetzung der Arbeiterschaft einen beträchtlich stärkeren Anteil der unteren Lohnstufen zeigt.)

Es ist durchaus denkbar, dass in der Tat ein gewisser Teil des Vermögenszuwachses der Arbeiter sich auf dem Wege der automatischen Verzinsung älterer Einlagen bildet, die ihrerseits nicht aus dem Lohn, sondern etwa aus Veräusserung älteren Sachbesitzes, aus eingebrachtem Ehegut oder aus Erbschaft entstanden sind — beide letztgenannten Fälle wohl unter Voraussetzung einer verwandtschaftlichen Verbindung mit nicht reinen Lohnbeziehern.

Solche Fälle können aber die fehlenden 600 bis 700 Millionen RM. nicht erklären, da diese eine Verzinsung eines Vermögens von 7 bis 9 Milliarden RM. darstellen, was bedeuten würde, dass ein durchschnittlicher deutscher Arbeiter — Mann oder Frau — ein Geldvermögen von 2500 RM. (eine durchschnittliche Arbeiterfamilie noch mehr) besitzt, was natürlich nicht zutrifft. Andererseits kann aber auch die Neubildung von Spareinlagen aus Lohn seit der Markstabilisierung keineswegs so erheblich gewesen sein, dass daraus eine die Differenz voll erklärende jährliche Verzinsung sich ergeben könnte: auch wenn wir die jährlichen Nettoersparnisse der Arbeiterschaft statt mit 100 mit 300 Millionen RM. einsetzen, so ergäbe sich für die Jahre 1925 bis 1927 im Durchschnitt eine Verzinsung des so gebildeten Kapitals mit jährlich höchstens 100 Millionen RM., die Aufwertung mit berücksichtigt. So ist man gezwungen, die in der Tabelle IV enthaltenen, von Prof. Wagemann vorgeschlagenen Schätzungen, die zu überhöhten Zahlen der Arbeiterersparnisse führen, in diesem Punkte für korrekturbedürftig zu erklären. Man muss bedenken, dass die gesamten Zinsgutschriften in Sparkassen und Genossenschaftsverbänden nach Angaben des Statistischen Reichsamts (S. 519 der genannten Materialien) im Jahresdurchschnitt 1925/26 nur 145 Millionen RM. (im Jahresdurchschnitt 1927/28 zwar schon 350 Millionen RM.) betrug, wovon der der Arbeiterschaft zugute kommende Teil doch höchstens 100 (bzw. 200) Millionen RM. betragen konnte. — Eine weitere Bestätigung dafür, dass die Einschätzung der jährlichen Arbeiterersparnisse mit 700 bis 800 Millionen RM. viel zu hoch ist, gibt die Höhe des Spareinlagenzuwachses der Konsumgenossenschaften. Beim Zentralverband deutscher Konsumvereine

<sup>8)</sup> Vgl. Statistisches Jahrbuch 1929, S. 26.

steigen zwar die Einlagen von Jahr zu Jahr (1926: 55, 1927: 69, 1928: 90 Millionen RM. Einlagenzuwachs); die Zahl der Einlagen ist nicht bekannt, nur die Mitgliederzahl: fast 3 Millionen Mitglieder, davon 2 Millionen Arbeiter und Angestellte; wie gross der Anteil der über ein Drittel der Mitgliedschaft bildenden Nichtarbeiter an dem Einlagenzuwachs ist, ist nicht bekannt; jedenfalls geht der Einlagenzuwachs nur zum Teil auf Arbeiterersparnisse zurück. Bedenkt man, dass es in Deutschland nur 5,6 Millionen Arbeiterhaushaltungen gibt, so erscheint es jedenfalls sicher, dass die genannten Spareinlagenzuwächse der Konsumvereine es nicht gestatten, die Grösse der gesamten Arbeiterersparnisse oberhalb der 300-Millionen-Grenze zu suchen.

Wir kommen zu dem Ergebnis, dass es allerdings neben den auf Grund der Haushaltsrechnungen festzustellenden Nettoersparnissen der Arbeiterschaft, die damals etwa um 100 Millionen RM. jährlich liegen dürfte, es noch weitere Ersparnisse der Arbeiterschaft gibt; zahlenmässig übertreffen sie aber die genannte Haushaltsersparnisse vielleicht höchstens um weitere 200 Millionen. Da sie ferner im wesentlichen aus Zinsgutschriften stammen, die auf einem unabhängig von der Lohnarbeit entstandenen Vermögen beruhen, so bleiben sie für eine lohnpolitische Betrachtung, die den Einfluss von Lohnveränderungen auf die Ersparnisse analysiert, ohne Bedeutung<sup>9)</sup>. Die *Differenz* zwischen den Ersparnissen vor und nach der Lohnerhöhung, nicht der *absolute* Betrag, ist von Bedeutung. (Dem entsprach auch die Anlage dieses Aufsatzes.) Wer sich aber für die absolute Bedeutung der Arbeiterersparnisse in einem gegenwärtigen Ruhezustand interessiert, der halte sich vor Augen, das die gesamte jährliche innerdeutsche Kapitalbildung in den hier betrachteten Jahren nach verschiedensten Schätzungen etwa zwischen 7 und 10 Milliarden RM. liegt! (Oder, wenn man den Wohnungsbau nicht mitrechnet — siehe darüber am Schluss des Aufsatzes —, um 2 bis 3 Milliarden RM. weniger.) Demgegenüber verschlagen die paar hundert Mil-

<sup>9)</sup> Ganz anders liegt es bei *Angestellten* und *Beamten*, bei denen die Zinsinkünfte aus ererbten oder in die Ehe eingebrachten Vermögen von unvergleichlich grösserer Bedeutung sein können. Die soziale Verflechtung einer Arbeitnehmerfamilie mit dem Mittelstand, ihre wirtschaftliche Abhängigkeit von früher gebildeten Vermögen sind bei diesen Gruppen erheblich. Je höher das Gehalt der Angestellten oder Beamten, eine um so grössere Rolle spielt die Vermögensgrundlage ihres Einkommens gegenüber der Arbeitsgrundlage, da das höhere Gehalt selber meistens unter Voraussetzung einer längeren Vorbildung oder von sozialen Verbindungen gewährt wird und beides bereits mit einem gewissen Vermögensbesitz des betreffenden Beamten oder Angestellten oder seiner Eltern oder seiner Frau zusammenhängt. Soweit die besser besoldeten Beamten und Angestellten eine Aussicht auf Aufstieg haben (was bei Arbeitern und den untersten Angestellten nur ausnahmsweise der Fall sein kann), kann der Fall zur Regel werden, dass in jüngeren Familien die Abhebungen die Einzahlungen übertreffen, da man es sich leisten kann, gelegentlich, wenn auch in bescheidenen Grenzen, aus dem Vermögen zu zehren. So dürfte es sich erklären, dass die Nettoersparnisse in den Haushaltsberechnungen der Beamten- und Angestelltenfamilien bei steigendem Einkommen nicht steigen, sondern zum Teil sinken, ja einem kleinen Defizit Platz machen. Aus diesem Grunde eignen sich die Haushaltenserhebungen von Beamten- und Angestelltenfamilien weder zur Berechnung des absoluten Betrages ihrer Ersparnisse noch zur Feststellung der „Gehaltsempfindlichkeit“ dieser Ersparnisse, wobei bei den Beamten die Pensionsfähigkeit das Urteil noch weiter erschwert. Diese Schwierigkeiten liegen dagegen bei den Arbeitern kaum in dem Masse vor, da das Vermögenspolster viel unerheblicher ist und sich die Ausgaben- und Spardispositionen eines Haushalts im wesentlichen nach der Lohnhöhe richten dürften. Will man trotzdem annehmen, dass die oberen Arbeiterschichten, da sie immerhin ein gewisses Vermögen ihr eigen nennen, einen geringeren Teil des Lohnes zurücklegen als solche Arbeiter, die in die gleiche Kategorie erst durch die Lohnerhöhung hinaufrücken, so muss die Lohnempfindlichkeitskurve etwas steiler gezeichnet werden als sie sich auf Grund der Haushaltsrechnungen ergibt. Der sich daraus ergebende absolute Mehrbetrag verschlägt aber auch dann nichts gegenüber den gesamten Beträgen, um die es sich bei einer Lohnerhöhung handelt.

tionen Schätzungsdifferenzen, um die vorhin gestritten wurde, nicht allzuviel. Der relativ kleine Betrag der momentanen Arbeiterersparnisse steigt nun zwar im Falle einer Lohnerhöhung recht „steil“, weil überproportional; doch reicht auch dieser Umstand — wie durch die ganze frühere Betrachtung der Ersparnis-kurven gezeigt — nicht aus, um den Arbeitersparzuwachs zu einem volkswirt-schaftlich entscheidenden lohnpolitischen Gesichtspunkt zu machen.

Es bleibt demnach die früher aufgestellte Behauptung geltend, dass ein be-stimmter Betrag, wenn er die Form von Löhnen annimmt, zu einem bedeutend geringeren Teil dem Sparen, dem Kapitalansammeln zugeführt wird, als wenn er bei der Unternehmerklasse bleibt (oder von ihr den Organen öffentlicher Wirtschaft und öffentlicher Kapitalbildung übertragen wird). Mögen die Zahlen der (dem Gutachten von Prof. Wagemann) entnommenen Tabelle IV im ein-zelnen nicht stimmen; die Tendenz, die sich aus der vorletzten Spalte dieser Tabelle ergibt, nämlich die Steigerung nicht nur der absoluten, sondern auch der relativen Sparquote bei steigendem Einkommen ist zweifellos richtig. Diese Tendenz würde nach Berichtigung der von uns bemängelten zu hohen Schätzung der Arbeiterersparnisse noch deutlicher (während sie in der jetzigen Tabelle gerade in den beiden unteren Stufen auffallenderweise unterbrochen wird: die Sparquote *sinkt* von 5,95 auf 4,33 v. H. trotz steigenden Einkommens des Steuer-pflichtigen!). Ist aber die Tendenz wirklich vorhanden, so kann eine Über-tragung eines Teils des Sozialprodukts von Unternehmern auf Arbeiter nur dann die gesellschaftliche Kapitalbildung unberührt lassen, wenn die Übertragung zugleich eine Steigerung des Sozialprodukts bewirken kann. Wie man sich solche produktionssteigernde Wirkungen der Lohnerhöhung vorstellt, ist bekannt: als Verbesserung der Leistungsfähigkeit und -willigkeit des Arbeiters; als Anreiz zur gesteigerten Unternehmertätigkeit; als Steigerung der Produktivität und Rentabilität der für den Massenkonsum arbeitenden Zweige der Industrie und des Handels (einschliesslich der entsprechenden Vorindustrien), die durch ent-gegengesetzte Entwicklung bei dem für den Export sowie für den Bedarf der reicheren Schichten arbeitenden Teil der Wirtschaft (ebenfalls einschliesslich der dazugehörenden Teile der Produktionsmittelindustrie) wettgemacht werden kann, aber nicht muss. Dass diese positiven Wirkungen ihre Grenzen haben, hinter denen sie ins Negative umschlagen können, ist von Vielen<sup>10)</sup> ausgeführt worden. Unsere Aufgabe war, festzustellen, ob die Kapitalbildung durch die Arbeiterschaft auch dann die anderen Formen der Kapitalbildung ersetzen kann, wenn die Lohnerhöhungen die Produktivität *nicht* steigern.

Natürlich kann auch der Erwerb einer Nähmaschine oder eines Gasherdes durch die Arbeiterfrau als Kapitalbildung betrachtet werden, ebenso wie man konsequenterweise die Leistungen der Hausfrauenarbeit als einen Teil

<sup>10)</sup> Auch von dem Verfasser. Neben den früheren Aufsätzen in der „Arbeit“ (1927, 1928) und einer „Vor-bemerkung“ zu dem vom ADGB. herausgegebenen Buch von Massar, jetzt in einer kleinen Schrift „Die Lohn-diskussion“ (bei J. C. B. Mohr-Siebeck); speziell zur Frage des „Kaufkraftarguments“ siehe „Magazin der Wirtschaft“ vom 1. August 1930. — Ebenso hat 1929 Braunthal in der „Arbeit“ auf die begrenzte Wirksamkeit „des Kapitalbildungsargumentes“ hingewiesen. Nur ist m. E. die Kapitalbildung durch Arbeiter *immer* geringer als die aus dem gleichen Betrag vollzogene Kapitalbildung durch Unternehmer, so dass ein isoliertes „Kapitalbildungsargument“ der Gewerkschaften von vornherein nicht möglich ist.

des Volkseinkommens werten kann (der eben durch verbesserte Ausrüstung gesteigert wird). Volkswirtschaftlich betrachtet, unterscheidet sich eine Nähmaschine, die in der Arbeiterwohnung steht, von einer Nähmaschine, die für das Konfektionsgewerbe arbeitet, nur dadurch, dass im ersten Falle Produzent und Konsument in einer Person (der Hausfrau) vereinigt sind. Es hat aber keinen Zweck, hier theoretische Begriffspalterei zu treiben, die sich an derartige Fragen zu knüpfen pflegt. Denn quantitativ kann die Steigerung dieses Teils des Arbeiterbedarfs bei Lohnerhöhungen jedenfalls keinen nennenswerten Beitrag zum „Kapitalbildungsargument“ beibringen, wie sehr sie für das Argument der „Leistungsfähigkeit“ der Arbeiterin oder ihres Nachwuchses sowie für das Argument der „Kaufkraft“ (starke Kostensenkungen bei vermehrtem Absatz gerade derartiger Erzeugnisse, wie es die Hausgeräte sind) von Bedeutung ist. — Was aber solche Anschaffungen betrifft, die nur dem unmittelbaren Genuss dienen, so ist es zweckmässiger, sie nicht als Kapitalbildung zu betrachten, da ihnen ein wirtschaftspolitisch (z. B. vom Standpunkt der Arbeiterbeschäftigung) wichtiges Merkmal abgeht, nämlich die Eigenschaft, Arbeitskraft zu binden. Man wird zweckmässigerweise weder den Kauf eines Grammophons noch den Bau eines Filmtheaters (soweit es nur von wenigen Personen bedient wird) Kapitalbildung nennen, solange man bei der Kapitalbildungsdiskussion vor allem die Tugend des Kapitals im Auge hat, Arbeit zu binden. Auch die Erhebung der Hauszinssteuer für den Wohnungsbau ist von diesem Standpunkt aus keine Kapitalbildung. Will man aber, was manche technisch-begriffliche Vorzüge haben mag, Wohnungen und Filmtheater einerseits, Grammophon und Möbel andererseits als „Kapital“ betrachten, nur weil sie Dauergüter sind, so bleibt auch dann das Verhältnis der Arbeiterkapitalbildung zur gesamten Kapitalbildung fast so klein wie vorher, da bei dieser Betrachtung beide Grössen, die untereinander zu vergleichen sind, aufgebläht werden.

Die Ausführungen zeigen, dass eine Überbetonung des „Kapitalbildungsargumentes“ oder gar seine Setzung an die Stelle der übrigen lohnpolitischen Überlegungen einer tatsächlichen Grundlage entbehrt. Daraus ergibt sich aber neben der eben gezogenen rein lohnpolitischen Folgerung noch eine andere, prinzipielle. Soweit die Arbeiterschaft die wirtschaftliche Kapitalbildung in einem gegebenen Moment als notwendig erachtet, aber nicht daran glaubt, dass die Privatunternehmer diese Funktion gut erfüllen, dass sie als „Treuhand“ der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung richtig disponieren, hat sie aus *diesem* Grunde nicht Erhöhung der Individuallöhne, sondern Demokratisierung der Kapitalverwaltung im Sinne zunehmender Bedeutung demokratischer Zwangsorgane anzustreben. Ob in Wirklichkeit verstärkte Kapitalbildung im gegebenen Augenblick ein Ding der Notwendigkeit ist, ist freilich eine Frage, die jedesmal wieder neu gestellt werden muss. Denn die Kapitalbildung ist nicht Selbstzweck, sondern nur ein Mittel zur Erhaltung der wachsenden Bevölkerung und des technischen Fortschritts, der, wenn man ihn in einem einzelnen Lande auch nicht wollte, doch durch den Zwang weltwirtschaftlicher Konkurrenz aufgedrungen wäre; nicht jede Kapitalbildung erweist sich aber, sobald das Kapital nicht nur gebildet, sondern auch verwendet, d. h. in Produktionsmitteln investiert ist, als richtiges Mittel

für diese Zwecke. Und so entsteht die Frage nach den verschiedenen Möglichkeiten, die es gibt, um die Richtung der Kapitalverwendung am besten zu bestimmen: Soll die vielköpfige und daher auf die Dauer richtige, in einzelnen Momenten des Spekulationsgewoges aber versagende Kontrolle durch den an der Rentabilität orientierten Kapitalmarkt als die allein mögliche erhalten bleiben? Oder sind die Akkumulationsbeschlüsse eines sich vom Kapitalmarkt und seiner Kontrolle, aber auch von einer öffentlichen Kontrolle abschliessenden Einzelunternehmens vorzuziehen? Oder können beide durch Organe der demokratisch kontrollierten öffentlichen Kapitalverwaltung ersetzt werden, die vom Kapitalmarkt weitgehend unabhängig sind, dafür aber von Parlament und Presse überwacht werden? Hundertprozentige Entscheidungen stehen darüber heute freilich nicht zur Diskussion, wohl aber wird um die Tendenz, die eine oder die andere Form stärker zu betonen, gestritten und gekämpft. Auch die Leser dieser Zeitschrift sind darüber informiert worden<sup>11)</sup>. Diese Seite des Kapitalbildungskampfes scheint uns in der Tat die wichtigste zu sein, nicht aber die Tendenz, Kapitalbildung durch Erhöhung der Individuallöhne zu betreiben, Lohnerhöhungen durch individuelle Kapitalbildung zu begründen.

---

## *Der Streit um die Höhe des deutschen Volkseinkommens*

Von Bruno Gleitze

**I**n der freien, ungebundenen Wirtschaft der früh- und hochkapitalistischen Periode hatte die Frage nach der Höhe des Volkseinkommens kaum mehr als akademisches Interesse. Je organisierter die Wirtschaft wird, je mehr sie unter gesellschaftliche Kontrolle kommt und die Verteilung des Sozialproduktes regulierenden Eingriffen des Staates ausgesetzt ist, desto dringender wird es, eine klare Vorstellung über die zahlenmässige Höhe des Reinertrages der Volkswirtschaft zu gewinnen. Eine sozialistische Wirtschaft ist ohne genaue Wirtschaftsrechnung, sie ist ohne umfassende Kenntnis von Aufbau und Verteilung des Volkseinkommens nach Wirtschaftsgruppen, nach Einkommensquellen und nach Einkommenstufen (Einkommenschichtung) einfach nicht denkbar.

Die Versuche, das Volkseinkommen zu berechnen, ursprünglich mangels ausreichender statistischer Unterlagen mit manchmal recht oberflächlichen Schätzungen ausgeführt, sind in letzter Zeit unter Führung des Konjunkturforschungsinstituts auf verbesserter statistischer Basis erneut aufgenommen worden und fanden in der Öffentlichkeit grosse Beachtung.

Denn alle diese Berechnungen und Schätzungen der Höhe des Volkseinkommens und der Anteile der verschiedenen Einkommensarten am Gesamteinkommen haben gerade jetzt, wo der Kampf um die Verteilung der Lasten aus Reparationen, sozialen Aufwendungen und Wirtschaftskrisen gewaltige Formen an-

<sup>11)</sup> Vgl. die Aufsätze von Acker, Wilken, Halasi, Braunthal in der „Arbeit“ 1930.

nimmt, grosses wirtschaftliches, soziales und politisches Interesse. Die Möglichkeit, dass die ermittelten oder geschätzten Grössenordnungen in den politischen und sozialen Auseinandersetzungen eine bedeutsame und folgenschwere Auswertung erfahren, macht alle derartigen Volkseinkommensberechnungen zu einem verantwortlichen Unterfangen. Besonders der steuerliche Aufwand, die Ausgaben für die Sozialversicherung, Einkommen an Lohn und Gehalt, das landwirtschaftliche Einkommen, der Unternehmergewinn usw. sind Grössen, deren Verhältnis zum Gesamtvolkseinkommen im politischen Meinungsstreit eine Rolle spielt. Die Gewerkschaften haben deshalb allen Anlass, jede dieser Einkommensberechnungen, besonders wenn sie von amtlichen Stellen ausgehen, aufmerksam und kritisch zu überprüfen.

Begrifflich versteht man unter Volkseinkommen den *Reinertrag einer Arbeitsperiode* (von der Produktionsseite her gesehen) oder die *Summe aller Individual-einkommen*, soweit sie nicht abgeleitete Einkommen sind.

Statistisch das Volkseinkommen zu errechnen, bestehen theoretisch drei Möglichkeiten:

1. mit Hilfe der sogenannten *subjektiven* (oder personalen) Methode: durch Summierung der Einzeleinkommen;
2. mit Hilfe der sogenannten *objektiven* (oder realen) Methode: durch Ermittlung der Summe aller produzierten Güter und Dienste;
3. durch Ermittlung des *Gesamtverbrauchs in der Volkswirtschaft* einschliesslich der Kapitalneubildung. Hier im Verbrauch treffen sich Einkommen und Produktion.

Es muss auf allen drei Wegen die gleiche Grösse, die wir als den zahlenmässigen Ausdruck des Volkseinkommens für einen bestimmten Zeitraum suchen, gefunden werden. Praktisch stehen jedoch den statistischen Ermittlungen auf jedem der drei Wege grosse Schwierigkeiten entgegen.

Die reale Methode setzt das Vorliegen ausreichender Produktions- oder mindestens Warenumsatzstatistiken voraus. In Deutschland ist aber die Produktionsstatistik selbst heute noch in den ersten Anfängen.

Die meisten Versuche in Deutschland, das Volkseinkommen zu schätzen, haben deshalb die *Einkommensteuerstatistik* zur Grundlage gehabt. Vor dem Kriege war es die preussische Einkommensteuerstatistik, die Anhaltspunkte für Schätzungen bot, nach dem Kriege konnten die für das ganze Reichsgebiet vorliegenden Einkommensteuerstatistiken herangezogen werden: also Statistik der Lohnsteuerabzüge, Statistik der deklarierten Einkommen, Körperschaftsteuerstatistik.

Die Tabelle 1 gibt einen Überblick über die wichtigsten Schätzungen. Von ungefähr 25 Milliarden Mark Mitte der neunziger Jahre steigt das Volkseinkommen bis 1914 nach der höchsten Schätzung, der des Statistischen Reichsamts, auf etwa 50 Milliarden Mark. Die neuesten Schätzungen des Konjunkturforschungsinstituts für die vergangenen Jahre lassen bei Berücksichtigung der Geldentwertung und des verkleinerten Gebietsumfanges auf ein zurzeit gleich hohes Realeinkommen wie im Vorkriegsjahre schliessen. Abgesehen davon, dass das tatsächliche Volkseinkommen, bis auf die letzte Schätzung von *Woytinsky*, fast immer *unterschätzt*

Tabelle 1. Die wichtigsten bisherigen Schätzungen des deutschen Volkseinkommens.

| Für das Jahr | Autoren                                  | Deutschlands Bevölkerung im Jahresdurchschnitt | Volkseinkommen                    |                                      |
|--------------|--|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
|              |  |  | insgesamt in Millionen Reichsmark | pro Kopf <sup>1)</sup> in Reichsmark |
| 1895         | R. E. May .....                          | 52 001 000                                     | 25 387                            | 488                                  |
| 1895         | Schmoller .....                          | 52 001 000                                     | 25 000                            | 481                                  |
| 1896         | Helfferrich .....                        | 52 753 000                                     | 23 500                            | 445                                  |
| 1896         | M. G. Mulhall .....                      | 52 753 000                                     | 25 700                            | 487                                  |
| 1900         | R. E. May .....                          | 56 046 000                                     | 31 165                            | 556                                  |
| 1901         | Helfferrich .....                        | 56 874 000                                     | 28 348                            | 498                                  |
| 1906         | Helfferrich .....                        | 61 153 000                                     | 32 500                            | 531                                  |
| 1908         | Steinmann-Bucher .....                   | 62 863 000                                     | 35 000                            | 557                                  |
| 1911         | Helfferrich .....                        | 65 359 000                                     | 40 200                            | 615                                  |
| 1912         | Helfferrich .....                        | 66 146 000                                     | 41 500                            | 627                                  |
| 1913         | Helfferrich .....                        | 66 978 000                                     | 43 500                            | 649                                  |
| 1913         | Rogowski .....                           | 66 978 000                                     | 45 090 bis 50 180                 | 711                                  |
| 1913         | Wagemann .....                           | 66 978 000                                     | 48 800                            | 729                                  |
| 1913         | Statistisches Reichsammt .....           | 66 978 000                                     | 50 000                            | 747                                  |
| 1914         | Kuczinski .....                          | 67 790 000                                     | 40 475                            | 597                                  |
| 1924         | Rogowski .....                           | 62 846 000                                     | 42 500 bis 45 900                 | 712                                  |
| 1925         | } Institut für Konjunkturforschung ..... | 63 177 000                                     | 54 300                            | 870                                  |
| 1926         |  | 63 646 000                                     | 56 200                            | 895                                  |
| 1927         |  | 64 022 000                                     | 62 000 bis 63 000                 | 990                                  |
| 1928         |  | 64 396 000                                     | 68 000 bis 70 000                 | 1 085                                |
| 1929         |  | 64 500 000                                     | 69 000 bis 72 000                 | 1 102                                |
| 1928         | Woytinsky .....                          | 64 396 000                                     | 90 000 bis 92 000                 | 1 430                                |

<sup>1)</sup> Bei der Pro-Kopf-Berechnung ist für die nachkriegszeitlichen Schätzungen seit 1924 die Saarbevölkerung (77 000 im Jahre 1925) von der Gesamtbevölkerungszahl abgesetzt worden.

worden ist, lässt sich doch deutlich aus den Zahlenreihen ein gewaltiges Anwachsen des Volkseinkommens in den vergangenen dreieinhalb Jahrzehnten feststellen. Die Entwicklungstendenz ist klar und eindeutig.

Welcher Methode bediente man sich bisher bei der Volkseinkommensberechnung? Mit den Erhebungsgrundlagen ändern sich auch die statistischen Methoden. Zweckmässig sind deshalb die Schätzungen vor und nach dem Kriege getrennt zu untersuchen, denn die hauptsächlichliche Schätzungsgrundlage, die Steuerstatistik, änderte sich mit der Umstellung des Einkommensteuersystems.

### Das Volkseinkommen vor dem Kriege.

Die personale Methode der Volkseinkommensberechnung wurde für die Zeit vor dem Kriege u. a. angewandt von May<sup>1)</sup>, Helfferrich<sup>2)</sup> und Rogowski<sup>3)</sup>. Vor allem Helfferrichs Berechnungen wurden populär. Selten dürften grobe Schätzungen eine derartige allgemeine Verbreitung gefunden haben wie die von Helfferrich, die sich allerdings später bei exakteren Untersuchungen als zum Teil ganz verfehlt herausgestellt haben. Auch in der wissenschaftlichen Nationalökonomie wurden die Schätzungsergebnisse Helfferrichs meist nicht mit der Vorsicht be-

<sup>1)</sup> R. E. May: Artikel im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Jahrgang 1903, S. 195 ff., 889 ff.

<sup>2)</sup> K. Helfferrich: Deutscher Volkswohlstand 1888 bis 1913. Berlin 1913. (7. Auflage 1917.)

<sup>3)</sup> Rogowski: Das deutsche Volkseinkommen, Berlin 1926.

nutzt, mit der derartige Schätzungen zu behandeln sind. Der Name Helfferich garantierte vielen seine Schätzung als letzte, unumstößliche Weisheit.

Zugrunde lagen bei der personalen Methode der Volkseinkommensberechnung die Ergebnisse der preussischen Einkommensteuerstatistik. Die von dieser Statistik erfassten Personen bilden aber nur einen Ausschnitt aus der Gesamtheit der deutschen Einkommensbezieher. Es waren deshalb Ergänzungs-schätzungen notwendig, erstens einmal, um die steuerlich nicht erfassten preussischen Einkommen zu ermitteln, und zweitens, um die ausserpreussischen Einkommen durch einen prozentualen Aufschlag zu erfassen, da ja das ganze deutsche Volkseinkommen festzustellen war.

Zwei Gruppen der Einkommenbezieher wurden durch die preussische Statistik nicht oder nur teilweise mit ihren Einkommen erfasst.

a) Überhaupt ausserhalb der steuerstatistischen Erfassungen bleiben alle Einkommen *unter der Freigrenze*, die in Preussen vor dem Kriege 900 Mark betrug. Die Zahl dieser Einkommenbezieher betrug 1914 rund 8 Millionen Zensiten<sup>4)</sup>.

b) Nur zum Teil oder auch gar nicht erfasst wurden diejenigen Einkommenbezieher, die wohl mehr als 900 Mk. Einkommen im Jahre hatten, die aber von der Einkommensteuerzahlung *befreit* waren oder deren Steuersatz *ermässigt* wurde, weil sie gesetzliche Unterhaltspflichten zu erfüllen haben oder in wirtschaftlicher Not sind. Es handelt sich hier im Steuerjahr 1914 um 2,7 Millionen Zensiten in Preussen<sup>5)</sup>.

Schwer schätzbar sind die steuerlich nicht erfassten Privateinkommen, deren *Unter- oder Nichtbewertung* steuerlich zulässig ist. Abschreibungen kaufmännischer Betriebe können in der Steuerbilanz höher erfolgen als volkswirtschaftlich gesehen richtig ist. Gelegentliche Gewinne brauchten vor dem Kriege (Quellenprinzip) gar nicht versteuert werden. Fürstenhäuser waren einkommensteuerfrei, worauf Rogowski hinweist. Bei Handel und Gewerbe waren die Einkünfte der letzten 3 Jahre Veranlagungsbasis, bei ansteigendem Volkseinkommen wird deshalb das Steuerjahr unterbewertet.

*Von ausschlaggebender Bedeutung für die geschätzte Höhe des Volkseinkommens wird jedoch die Taxierung der Steuerehrlichkeit der Zensiten.* Diese Steuerehrlichkeit statistisch zu berechnen, ist unmöglich, es sei denn, man hat auf anderen Wegen, z. B. über Produktionserhebungen, gewonnene Vergleichsgrößen, die einen Steuerehrlichkeitskoeffizienten berechnen lassen.

May hat an Hand von Versicherungsstatistiken und nach Unterlagen aus der Berufsstatistik die Steuerhinterziehung in der Vorkriegszeit auf 20 v. H. ge-

<sup>4)</sup> May hat zur Ermittlung des durchschnittlichen Einkommens dieser Zensiten die Invalidenversicherung herangezogen und nach der Besetzung der Beitragstufen das durchschnittliche Jahreseinkommen berechnet. Rogowski hat sich dieser Methode angeschlossen und ebenso wie May auch die sächsische Einkommensteuerstatistik zur Kontrolle herangezogen. In Sachsen waren nur Einkommen bis 400 Mk. von der Steuer befreit, weshalb diese Statistik einige Anhalte bot für die Gliederung der Einkommen bis 900 Mk.

Rogowski errechnet nach einigen Manipulationen („Das deutsche Volkseinkommen“, S. 56 und 57) das durchschnittliche Einkommen eines Zensiten unter der Freigrenze mit 690 bis 810 Mk. Im Mittel sind das 750 Mk., die gleiche Zahl, mit der auch Helfferich in einfacher Schätzung das Jahreseinkommen dieser Zensiten einsetzte.

<sup>5)</sup> Während Helfferich in der ersten Auflage seines Buches: „Deutschlands Volkswohlstand“, das durchschnittliche Volkseinkommen dieser Einkommenbezieher noch auf 1500 Mk. schätzte, hat er diesen Durchschnitt in den späteren Auflagen nur mit 1000 Mk. angesetzt. Für Preussen würde 1913 das durch Freistellung oder Ermässigung nicht erfasste Einkommen 612 Millionen Mark betragen, während Rogowski nach eingehender Untersuchung diesen Betrag auf das Doppelte (und zwar 1090 bis 1410 Millionen) schätzte.

schätzt. Helfferich begnügte sich bei seinen Schätzungen mit 10 v. H. Aufschlag. Rogowski hielt sich an die Ergebnisse der nachträglichen Berichtigungen von Deklarationen und glaubte, 11 bis 20 v. H. der deklarierten Einkommen als Zuschlag in seine Berechnung einsetzen zu müssen<sup>6)</sup>. *Kuczinski*<sup>7)</sup> erhöhte in seinen Schätzungen die durch die Steuerdeklarationen erfassten Privateinkommen um  $\frac{1}{6}$ , schätzte also die Unterbewertung auf 10 v. H.

Ein Teil der *Einkommen juristischer Personen* geht als Dividende in die Individualeinkommen über und wird dort steuerlich erfasst. Doch der Teil, den die juristischen Personen als nicht verteilten Reingewinn in die Reserven überführen, tritt nicht in den Einkommen der physischen Personen in Erscheinung.

Diesen Einkommensteil in der Volkswirtschaft lässt May in seiner Berechnung unberücksichtigt. Helfferich schätzt ihn mit 25 v. H. des veranlagten Einkommens der juristischen Personen und kommt so für 1913 auf 222 Millionen für Preussen. Rogowski untersucht die einzelnen Gesellschaftsarten, trotz vorsichtiger Einschätzung gelangt er aber zu wesentlich höheren Beträgen als Helfferich, er bringt einen nicht erfassten Reingewinn von 500 bis 610 Millionen für die juristischen Personen in Ansatz.

Weder May noch Helfferich haben in ihren Schätzungen diejenigen Teile des Individualeinkommens berücksichtigt, die als Werbungskosten bei der Steuerdeklaration abgesetzt werden, aber Einkommen im Sinne der Volkseinkommensrechnung sind. Es handelt sich um die *Krankenversicherungsbeiträge* und *Lebensversicherungsprämien*, die Rogowski für 1913 mit 600 bis 700 Millionen in Preussen errechnet. Desgleichen sind die *Überschüsse*<sup>8)</sup> der übrigen *Sozialversicherung* einzusetzen (in Preussen rund 200 Millionen für 1913).

Mit der Schätzung aller dieser Einkommensteile hatte man jedoch erst das Privateinkommen in Preussen. *Wie ist das Einkommen aber in den nichtpreussischen Gebieten?* Da Preussen zwei Drittel des Reiches ausmacht, dürften die Ergebnisse für das übrige Reichsgebiet repräsentativ sein. Die preussischen Durchschnittszahlen werden den Durchschnitt auch für das Reich bilden. Nach Helfferich lag Sachsen vor dem Kriege etwas über dem Durchschnitt, Württemberg und Baden darunter, die Hansastädte bedeutend darüber, Thüringen beträchtlich niedriger.

Entsprechend dem prozentualen Verhältnis der preussischen Bevölkerung zu der Reichsbevölkerung wären die preussischen Zahlen um rund 61 v. H., nach der Zahl der Männer im Alter von 15 bis 60 Jahren um  $62\frac{1}{2}$  v. H., nach der Zahl der Erwerbstätigen, wie sie 1907 gezählt wurden, um  $67\frac{1}{2}$  v. H. zu erhöhen.

<sup>6)</sup> 1914 wurde von 1 115 000 Deklarationen ein Viertel durch die Steuerbehörde nachträglich berichtigt. Es stellten sich Unterbewertungen von 28 v. H. des deklarierten Einkommens heraus. Zu berücksichtigen ist, dass vermutlich die Unterbewertungen in der Landwirtschaft bis 50 v. H. betragen, da der Eigenverbrauch besonders eine Quelle für Unterbewertung ist.

<sup>7)</sup> Kuczinski: Finanzpolitische Korrespondenz vom 25. Februar 1921. (Von R. Meerwarth zitiert im Handbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, VII. Band, Nationalökonomie und Statistik, S. 474 und 475.)

<sup>8)</sup> Die ganzen Einnahmen der Sozialrentenversicherung dürfen deshalb nicht einfach dem Volkseinkommen zugerechnet werden, weil die Rentenleistungen (Unfall-, Alters-, Invalidenrenten) schon bei den Individual-einkommen erfasst wurden. Das Problem der statistischen Erfassung dieser Einkommensumleitung wird uns bei der Behandlung der nachkriegszeitlichen Schätzungen besonders beschäftigen, weil es mit dem Anwachsen der Sozialversicherung erhöhte Bedeutung erlangt.

Rogowski erhöhte die preussischen Zahlen um 60 v. H., Helfferich um 65½ v. H., R. E. May um 64 v. H. Die Ergebnisse der Umrechnungen auf das ganze Reichsgebiet sind in Tabelle 2 zusammengefasst.

Tabelle 2. *Die Volkseinkommenschätzungen der Vorkriegszeit unter Zugrundelegung der preussischen Einkommensteuerstatistik<sup>1)</sup> (Ergänzt auf das deutsche Reichsgebiet)*

A. Die Privateinkommen in Deutschland (in Millionen Reichsmark)

| Autoren       | für das Jahr | physischer Personen <sup>2)</sup> |                            | juristischer Personen <sup>4)</sup> | unter der Freigrenze von 900 RM. | der Freigestellten und der Steuerermäßigten | der Personenversicherung <sup>4)</sup> |                     |
|---------------|--------------|-----------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---|--|---------------------|
|               |              | laut Steuerdeklaration            | nicht bewertetes Einkommen |                                     |                                  |   |  |                     |
|               |              |                                   |                            |                                     |                                  |   |  | v. H. <sup>3)</sup> |
| Helfferich .. | 1896         | 10 102                            | 10                         | 1 010                               | 72                               | 10 724                                      | 342                                    | —                   |
| R. E. May ..  | 1900         | 13 737                            | 25                         | 3 434                               | —                                | 13 993                                      | —                                      | —                   |
| Helfferich .. | 1901         | 13 862                            | 10                         | 1 386                               | 198                              | 10 828                                      | 473                                    | —                   |
| Helfferich .. | 1906         | 17 099                            | 10                         | 1 710                               | 162                              | 10 966                                      | 563                                    | —                   |
| Helfferich .. | 1911         | 23 970                            | 10                         | 2 397                               | 340                              | 10 240                                      | 1 053                                  | —                   |
| Helfferich .. | 1912         | 25 230                            | 10                         | 2 523                               | 366                              | 10 130                                      | 1 051                                  | —                   |
| Helfferich .. | 1913         | 26 900                            | 10                         | 2 690                               | 410                              | 10 000                                      | 1 000                                  | —                   |
| Rogowski ..   | 1913         | 27 888                            | 11—20                      | 3072—5536                           | 900                              | 8800—10400                                  | 1742—2192                              | 1244—1632           |
| Kuczinski ..  | 1914         | 30 128                            | 11½ <sup>3)</sup>          | 3347                                | .                                | 7 000                                       | —                                      | —                   |

B. Das gesamte Volkseinkommen Deutschlands (in Millionen Reichsmark)

| Autoren       | für das Jahr | Bevölkerung Deutschlands in 1000 | Privateinkommen |                 | Öffentliches Erwerbseinkommen |                 | Volkseinkommen |                 |
|---------------|--------------|----------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|
|               |              |                                  | insgesamt       | pro Kopf in RM. | insgesamt                     | pro Kopf in RM. | insgesamt      | pro Kopf in RM. |
| Helfferich .. | 1896         | 52 753                           | 22 250          | 422             | 1 250                         | 23              | 23 500         | 445             |
| R. E. May ..  | 1900         | 56 046                           | 31 165          | 556             | —                             | —               | 31 165         | 556             |
| Helfferich .. | 1901         | 56 874                           | 26 748          | 470             | 1 600                         | 28              | 28 348         | 498             |
| Helfferich .. | 1906         | 61 153                           | 30 500          | 499             | 2 000                         | 32              | 32 500         | 531             |
| Helfferich .. | 1911         | 65 359                           | 38 000          | 581             | 2 200                         | 34              | 40 200         | 615             |
| Helfferich .. | 1912         | 66 146                           | 39 300          | 594             | 2 200                         | 33              | 41 500         | 627             |
| Helfferich .. | 1913         | 66 978                           | 41 000          | 612             | 2 500                         | 37              | 43 500         | 649             |
| Rogowski ..   | 1913         | 66 978                           | 43646—48548     | 652—725         | 1444—1652                     | 22—24           | 45090—50180    | 673—749         |
| Kuczinski ..  | 1914         | 67 790                           | 40 475          | 597             | .                             | .               | 40 475         | 597             |

<sup>1)</sup> Zusammengestellt und zum Teil ergänzt entsprechend den Schätzungsmethoden des Autors. <sup>2)</sup> Soweit einkommensteuerpflichtig. <sup>3)</sup> V. H. der deklarierten Einkommen. <sup>4)</sup> Soweit nicht unter Einkommen der physischen Personen erfasst.

Im allgemeinen ist das *öffentliche Einkommen* schon in dem Individualeinkommen erfasst, es ist deshalb nicht mehr in die Volkseinkommensrechnung einzubeziehen. Jedoch gehören die Reineinnahmen der öffentlichen Betriebe, soweit sie nicht schon als Zinsen in die Individualeinkommen übergegangen sind, unbedingt zum Volkseinkommen. Auch Steuern, die in der Steuerdeklaration abzusetzen waren, also Ertragsteuern, Grund- und Gebäudesteuern, Gewerbesteuern, müssen dem Volkseinkommen zugerechnet werden, denn sie sind statistisch noch nicht erfasste Einkommen.

May hat das öffentliche Einkommen unberücksichtigt gelassen. Helfferich setzt es sehr hoch ein, und zwar:

|   |                                  |
|---|----------------------------------|
|   | für 1896 mit 1250 Millionen Mark |
| „ | 1901 „ 1600 „ „                  |
| „ | 1913 „ 2500 „ „                  |

Rogowski schätzt das öffentliche Einkommen Deutschlands auf 1444 bis 1652 Millionen Mark. Hierbei bringt er den Reinertrag der preussischen Eisenbahnen mit 820 Millionen Mark nur für Preussen in Ansatz, nicht aber einen entsprechenden Betrag auch für die nichtpreussischen Gebiete. Da die ausserpreussischen Bahnen der Vorkriegszeit nicht die Überschüsse zu verzeichnen hatten wie Preussen, ist das Verfahren berechtigt<sup>9)</sup>.

Die Vorkriegsschätzungen gehen also ziemlich weit auseinander. Wie Tabelle 2 zeigt, werden die Anteile der einzelnen Einkommensgruppen ganz verschieden eingesetzt. Der Zuschlag für steuerlich nicht bewertete Einkommen, sowohl der physischen als auch der juristischen Personen, ist für die geschätzte Höhe des Volkseinkommens von grosser Bedeutung. Helfferichs Zuschlag von 10 v. H. wird auch vom Konjunkturforschungsinstitut<sup>10)</sup> für nicht ausreichend erklärt, um die der Steuer hinterzogenen Einkommen zu erfassen. Die Schätzung des Statistischen Reichsamts (bzw. des Konjunkturforschungsinstituts) von rund 50 Milliarden RM. Volkseinkommen<sup>11)</sup> ist das mindeste, was man für das Vorkriegsjahr als Volkseinkommen wird annehmen dürfen.

### *Volkseinkommenschätzungen nach dem Kriege.*

Auch nach dem Kriege waren bisher mangels einer ausreichenden Produktionsstatistik Berechnungen des Volkseinkommens durch Ermittlung des Rohertrages der Produktion und der Dienstleistungen nicht möglich.

Gestützt auf jahrelange Vorarbeiten eines Enqueteausschusses des Reichswirtschaftsrats hat das Konjunkturforschungsinstitut an Hand der Lohn-, Einkommen- und Körperschaftsteuerstatistik für die Jahre 1925 bis 1929 das Einkommen aus den einzelnen Einkommensquellen berechnet<sup>12)</sup>.

Vor kurzem hat *Woytinsky* versucht, auf Grund der neuerdings vorliegenden statistischen Ermittlungen des Warenumsatzes von der Verbrauchsseite her das Volkseinkommen zu bestimmen<sup>13)</sup>.

<sup>9)</sup> Falsch ist der Vorwurf Prof. *Winklers* im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, (4. Auflage, Band XIII, Artikel: Die Statistik des Volkseinkommens), *Rogowski* habe die Überschüsse der preussischen Bahnen in der Volkseinkommensberechnung ganz ausgeschaltet. Das ist *Rogowski* gar nicht eingefallen. *Winkler* verifiziert selbst tabellarisch die Ergebnisse der Untersuchung von *Rogowski*, aus denen *Winklers* Irrtum klar hervorgeht.

<sup>10)</sup> Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 1. Jahrgang, Heft 1, S. 39: Exkurs zum Problem der Berechnung des Volkseinkommens.

<sup>11)</sup> „Deutsche Wirtschaftskunde“ (Berlin 1930), S. 329. — In seiner „Konjunkturlehre“, S. 31, kommt *Wagemann*, der Präsident des Statistischen Reichsamtes, auf 48,8 Milliarden Mark Volkseinkommen für 1913.

<sup>12)</sup> Vierteljahreshefte für Konjunkturforschung, 4. Jahrgang, Heft 4, Teil A. (C.: Das deutsche Volkseinkommen.)

<sup>13)</sup> „Gewerkschafts-Zeitung“, Jahrgang 1930, Heft 14, 15 und 16; „Betriebsrätezeitschrift (des Metallarbeiter-Verbandes)“, Jahrgang 1930, Heft 11, 12, 13 und 15.

Andere Berechnungen des Volkseinkommens der Nachkriegszeit liegen wenig vor. Während der Inflation waren sie ja völlig unmöglich, und in den ersten Jahren nach der Stabilisierung beschränkte man sich mangels ausreichender Grundlagen auf Schätzungen, die wissenschaftlichen Wert kaum beanspruchen dürfen<sup>14)</sup>.

Ausgangspunkt für die Berechnung des Volkseinkommens als Summe der Einzeleinkommen ist in der Nachkriegszeit die Einkommensquelle aus *Lohn und Gehalt*. An die Stelle der jährlichen Steuerdeklarationen trat für alle Arbeitseinkommen unter 8000 RM. der sofortige Steuerabzug bei der Lohn- oder Gehaltsauszahlung. Aus der Statistik dieser Steuerquelle lässt sich nunmehr ein grosser Teil des Volkseinkommens einwandfrei bestimmen.

Tabelle 3. *Die Entwicklung des Volkseinkommens seit 1925 (in Millionen Reichsmark)*  
(Schätzungen des Konjunkturforschungsinstituts)<sup>1)</sup>

| Einkommensquellen  | 1925          | 1926          | 1927                 | 1928                 | 1929                 | Prozentuale<br>Verteilung<br>im Jahre<br>1929 |
|--|---------------|---------------|----------------------|----------------------|----------------------|---|
| Landwirtschaft <sup>2)</sup> . . . . .                     | 3 200         | 3 300         | 3 500                | 3 400— 3 600         | 3 400— 3 600         | 5,0   |
| Handel und Gewerbe <sup>3)</sup>                           | 11 700        | 11 700        | 12 900               | 13 000—13 200        | 13 100—13 300        | 18,7  |
| Vermietung und Verpachtung <sup>4)</sup> . . . . .         | 500           | 600           | 700                  | 800                  | 800                  | 1,1   |
| Kapitalvermögen <sup>5)</sup> . . . . .                    | 1 400         | 1 500         | 2 200                | 2 800                | 3 300— 3 400         | 4,7   |
| Renten <sup>6)</sup> . . . . .                             | 1 600         | 1 900         | 2 200                | 2 600                | 2 600— 2 700         | 3,7   |
| Lohn und Gehalt <sup>7)</sup> . . . . .                    | 34 900        | 35 500        | 38 800—39 400        | 43 600—44 100        | 44 500—45 500        | 63,8  |
| <b>Summe der Privateinkommen . . . . .</b>                 | <b>53 300</b> | <b>54 500</b> | <b>60 300—60 900</b> | <b>66 200—67 100</b> | <b>67 700—69 300</b> | <b>97,0</b>                                   |
| <b>Öffentliche Erwerbseinkünfte<sup>8)</sup> . . . . .</b> | <b>1 000</b>  | <b>1 700</b>  | <b>1 700— 1 900</b>  | <b>1 800— 2 500</b>  | <b>1 800— 2 500</b>  | <b>3,0</b>                                    |
| <b>Volkseinkommen . . . . .</b>                            | <b>54 300</b> | <b>56 200</b> | <b>62 000—63 000</b> | <b>68 000—70 000</b> | <b>69 000—72 000</b> | <b>100,0</b>                                  |

<sup>1)</sup> Vierteljahreshefte für Konjunkturforschung, 4. Jahrgang, Heft 4. <sup>2)</sup> Einkommen der selbständigen Landwirte. <sup>3)</sup> Einkommen der freien Berufe sowie der Unternehmer und Unternehmungen aus Handel und Gewerbe, soweit es nicht unter dem Einkommen aus Kapitalvermögen erscheint (z. B. Dividenden). <sup>4)</sup> Nur soweit an natürliche Personen fließend. <sup>5)</sup> Dividenden und Effektenzinsen ohne die ins Ausland oder an Gesellschaften fließenden Beträge, ferner Erträge aus Anteilen an Gesellschaften m. B. H., Privathypothesen-, Spar- und Depositenzinsen. <sup>6)</sup> Einkommen aus Altenteil-, Unfall-, Invaliden-, Angestellten- und Arbeitslosenrenten, soweit es nicht in Form der Arbeitnehmerbeiträge beim Arbeitseinkommen einbezogen wurde. Nicht erscheinen hier Kriegs- und Armenrenten, weil sie überwiegend aus öffentlichen Mitteln stammen und deshalb beim Einkommen der Steuerzahler an anderer Stelle erfasst sind. <sup>7)</sup> Einkommen der Arbeiter, Angestellten und Beamten. <sup>8)</sup> Erträge von Reich, Ländern und Gemeinden aus Erwerbsbetrieben, Grund- und Kapitalvermögen.

Nach den Berechnungen des Konjunkturforschungsinstituts, deren Ergebnisse in Tabelle 3 dargestellt sind, sollen die Arbeitnehmer (Lohn- und Gehaltsempfänger), die 65 v. H. der Erwerbstätigen ausmachen, auch einen entsprechenden Anteil am Volkseinkommen haben. Die Schätzungsgrundlagen für das Arbeitseinkommen sind folgende:

<sup>14)</sup> Im Denkschriftenstreit der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände schätzten die Arbeitgeber das Volkseinkommen mit 45 bis 48 Milliarden Reichsmark, der ADGB, mit 52 bis 60 Milliarden Reichsmark für das Jahr 1926. Die letzte Schätzung zeigte sich als die richtigere, denn das Konjunkturforschungsinstitut berechnet für 1926 mehr als 56 Milliarden Reichsmark.

|   |                    |               |                |      |                     |
|---|--------------------|---------------|----------------|------|---------------------|
| a) Lohn und Gehalt der lohnsteuerpflichtigen Einkommenbezieher betrug 1928 nach der Lohnsteuerstatistik .....   |                    |               |                |      | 32,3 Milliarden RM. |
| b) Das Einkommen der Lohnsteuerfreien wurde nach Lohnstatistiken geschätzt auf .....                            | rund               | 7,4 bis 7,6   | „              | „    |                     |
| c) Die zur Einkommensteuer veranlagten Arbeitnehmer hatten ein Einkommen laut Einkommensteuerstatistik von rund |                    | 2,3           | „              | 2,6  | „ „                 |
|   |                    |               |                |      |                     |
|   | Zusammen für 1928: | 42,0 bis 42,5 | Milliarden RM. |      |                     |
|   | „ „ 1929:          | 42,8          | „              | 43,8 | „ „                 |

Zu diesen Beträgen hat das Konjunkturforschungsinstitut 5 v. H. zugeschlagen, um die steuerlich nicht erfassten Nebeneinkünfte der Lohn- und Gehaltsbezieher mit in die Volkseinkommensberechnung einzubeziehen.

Es ist zweifellos eine recht sonderbare Erscheinung, dass das gesamte übrige Privateinkommen aus Landwirtschaft, Industrie, Handel und Kapitalbesitz noch nicht die Hälfte des Einkommens der Arbeitnehmer beträgt. Das hat *Woytinsky* in der „Gewerkschafts-Zeitung“ (1930, Heft 3 und 14) zu einer scharfen Kritik der amtlichen Berechnung veranlasst.

Auf die 38,1 Millionen Arbeitnehmer einschliesslich der Angehörigen (Berufszählung 1925) würden pro Kopf 1213 RM. jährlich, auf die Selbständigen (ohne die Sozialrentner) aber nur 1092 RM. entfallen. Dieses Ergebnis ist widersinnig, denn es widerspricht der tatsächlichen Lebenshaltung der verschiedenen sozialen Schichten.

Wie in der Vorkriegszeit, spielen bei den steuerveranlagten Einkommen die *Steuerhinterziehungen* eine grosse Rolle. Das Konjunkturforschungsinstitut rechnet mit 15 v. H. Zuschlag zu den Ergebnissen der Einkommensteuerstatistik. Das ergibt ein Mehr an steuerlich nicht erfassten Einkommen

|  |      |               |
|--|------|---------------|
| bei Landwirten im Betrage von .....              | 300  | Millionen RM. |
| bei freien Berufen von .....                     | 200  | „ „           |
| bei Unternehmern im Gewerbe und Handel von ..... | 1300 | „ „           |

In diesen ausserordentlich niedrigen Zuschlägen dürfte eine starke Unterschätzung der Einkommensquellen Landwirtschaft, Handel und Gewerbe liegen.

Vor allem die *Landwirtschaft* hat ein höheres Einkommen, als die Steuerdeklarationen einschliesslich Zuschlag nachweisen. Das ist mit Hilfe der sogenannten *Agrarbilanz* nachzuweisen. Der volkswirtschaftliche Reinertrag der Landwirtschaft wird auf 9 bis 10 Milliarden RM. geschätzt. Dieser Betrag wäre aber um den Benutzungswert der landwirtschaftlichen Wohnungen sowie um die Erträge der Forstwirtschaft zu erhöhen. Abzuziehen sind Löhne, Gehälter und Deputate mit 2,5 bis 3,3 Milliarden RM. Die ebenfalls abzuziehende Zinsenlast schätzt das Konjunkturforschungsinstitut auf 1 Milliarde RM., die abzuziehenden Abgaben und Steuern auf 0,7 bis 1 Milliarde RM. Das Konjunkturforschungsinstitut glaubt mit 3,7 bis 5,8 Milliarden RM. Einkommen der Landwirte rechnen zu können. Selbst wenn man die billigere Selbstversorgung der Landwirte und den geringeren Aufwand an Fahrgeld usw. berücksichtigt, so ist folgende Rechnung, die *Woytinsky* in der „Gewerkschafts-Zeitung“ aufmacht, überzeugend:

Vom Einkommen der Landarbeiter sind 4,3 Millionen Personen, vom Einkommen der Landwirte sind 10,1 Millionen Personen zu unterhalten. Einschliesslich Deputate kämen auf den Landarbeiter und Angehörigen an Jahreseinkommen rund 650 Mk., auf jeden Landwirt und Angehörigen jedoch nur rund 350 Mk. pro Kopf. Ein solches Einkommenverhältnis ist nicht gut anzunehmen.

Die *Überschüsse juristischer Personen*, die nicht in Form von Dividenden oder Zinsen in die Individualeinkommen übergehen, sind mit 1,3 bis 1,4 Milliarden RM. in die Volkseinkommensberechnung eingesetzt. Dabei sind diese steuerlich nicht erfassten Überschüsse mit 20 v. H. veranschlagt. Hier sind wahrscheinlich grössere Beträge vom Konjunkturforschungsinstitut nicht erfasst worden, denn die umfangreiche Selbstfinanzierung der Industrie wäre hier zum Teil zu erfassen, was mit 20 v. H. Aufschlag nicht erreicht sein kann.

*Die Schätzungen des Konjunkturforschungsinstituts bleiben vermutlich um viele Milliarden RM. hinter dem richtigen Volkseinkommen zurück.* Bevor wir aber in eine zusammenfassende Kritik eintreten, wollen wir Woytinskys Gegenberechnungen des Volkseinkommens betrachten, die er unter Zugrundelegung der Verbrauchsstatistik durchgeführt hat.

#### *Die Ermittlung des Volkseinkommens über die Ausgabenseite der Volkswirtschaft.*

Das Statistische Reichsamt und das Konjunkturforschungsinstitut haben in jüngster Zeit statistische Veröffentlichungen herausgebracht, die eine Schätzung des Volkseinkommens von der *Verbrauchsseite* her ermöglichen. Woytinsky hat, wie schon erwähnt, diesen Weg versucht. Er ging davon aus, dass, wie in der privaten Haushaltswirtschaftsrechnung, auch in der Wirtschaftsrechnung der Volkswirtschaft die *Einnahmenseite* und die *Ausgabenseite* sich decken müssen. Die Ausgaben in einer Volkswirtschaft lassen sich in bestimmte Gruppen aufgliedern, die zu untersuchen wären.

1. *Ausgaben für Konsumgüter:* Nach Schätzungen des Instituts für Konjunkturforschung betrug der Umsatz im Einzelhandel im Jahre 1928 35 Milliarden RM. Für die Jahre 1924 bis 1927 liegen Feststellungen vor, die in Verbindung mit der Hauptgemeinschaft des Einzelhandels und den Spitzenorganisationen der Konsumvereine gemacht wurden und reichlich spezialisiert sind<sup>15)</sup>.

Aber nicht nur über den Einzelhandel, sondern auch über das Handwerk gelangen Konsumgüter in die Hand des letzten Konsumenten. Nach dem Institut für Konjunkturforschung betragen die Umsätze bei den Bäckereien, Konditoreien und Fleischereien insgesamt 9 Milliarden RM. Fertigwarenlieferungen und Dienstleistungen anderer Handwerkergruppen, wie Massschneiderei, Schuhmacherei, Wäscherei usw., sollen weitere 6 Milliarden RM. betragen. Von diesen insgesamt 15 Milliarden RM. Umsatz des Handwerks<sup>16)</sup> zieht Woytinsky ½ Milliarde RM. als Doppelzählung ab.

<sup>15)</sup> 14. Sonderheft der Vierteljahreshefte für Konjunkturforschung: Umsatz und Lagerhaltung im deutschen Einzelhandel seit 1924, S. 44.

<sup>16)</sup> Siehe 14. Sonderheft der Vierteljahreshefte für Konjunkturforschung.

Tabelle 4. *Die Ausgabenseite der deutschen Volkseinkommensrechnung*  
(Nach Woytinsky)<sup>1)</sup>

| Ausgaben <sup>2)</sup> im Jahre 1928  | Ausgaben<br>in Millionen RM. | In Prozent<br>des Volks-<br>einkommens |
|---|------------------------------|--|
| Absatz des Einzelhandels .....  | 35 000 *)                    | 38,3                                   |
| Absatz der Bäckereien und Fleischereien .....   | 9 000 *)                     | 9,8                                    |
| Absatz sonstiger Handwerkszweige .....  | 5 500 *)                     | 6,0                                    |
| Absatz des Gastwirtsgewerbes .....  | 5 700 *)                     | 6,2                                    |
| Direkter Absatz des Grosshandels und der Industrie .....  | 1 500 *)                     | 1,7                                    |
| Direkter Absatz der Landwirtschaft auf dem Lande und in den<br>Kleinstädten (Bevölkerung von 23 Millionen Personen) ....                      | 2 000— 2 500                 | 2,5                                    |
| Selbstversorgung der Erzeuger (hauptsächlich der Landwirte<br>und Landarbeiter) .....   | 2 500                        | 2,7                                    |
| <b>Für Konsumgüter zusammen</b>   | <b>61 200—61 700</b>         | <b>67,2</b>                            |
| Wohnmiete .....   | 8 000                        | 8,8                                    |
| Elektrizität und Gas .....  | 1 000 **)                    | 1,1                                    |
| Wasser .....  | 350 **)                      | 0,4                                    |
| Post, Telegraph, Fernsprechwesen .....  | 200                          | 0,2                                    |
| Personenverkehr der Eisenbahn .....   | 1 250 *)                     | 1,4                                    |
| Sonstiger Personenverkehr (Schnellbahn, Kraftomnibus, öffent-<br>liche Droschken, privater Kraftfahrverkehr, Wasserverkehr<br>u. a. m.) ..... | 1 200 **)                    | 1,3                                    |
| Gesundheitswesen (Krankenkassenbeiträge, private ärztliche<br>Hilfe, Körperpflege, Sport) .....   | 3 000— 3 500 **)             | 3,5                                    |
| Schul-, Bildungs- und Bibliothekswesen und Kirche .....   | 400— 500 **)                 | 0,5                                    |
| Zeitungen und Zeitschriften .....   | 350— 450                     | 0,4                                    |
| Lichtspieltheater, Theater, Musik, Rundfunk .....   | 450                          | 0,5                                    |
| Persönliche Dienste .....   | 1 000                        | 1,1                                    |
| <b>Für Wohnstätten und Dienstleistungen zusammen</b>  | <b>17 200—17 900</b>         | <b>19,2</b>                            |
| Steuern (Einkommen- und Vermögenssteuern, Kraftfahrzeug-<br>steuer, Hundesteuer und Rennwett- und Lotteriesteuer) ...                         | 4 500 *)                     | 4,9                                    |
| Ersparnisse (Kapitalbildung) nach Abzug der aufgenommenen<br>Schulden .....   | 5 300— 6 300                 | 6,3                                    |
| Die Privateinkommen insgesamt .....   | 88 200—90 400                | 97,6                                   |
| Hierzu: Öffentliche Erwerbseinkünfte .....  | 1 800— 2 500 *)              | 2,4                                    |
| <b>Volkseinkommen .....</b>   | <b>90 000—92 900</b>         | <b>100,0</b>                           |

<sup>1)</sup> Gewerkschafts-Zeitung Nr. 15 und 16, Jahrgang 1930. Woytinsky: Eine Bilanz des deutschen Volkseinkommens.  
<sup>2)</sup> Die mit einem Stern (\*) versehenen Zahlen dieser Übersicht sind unmittelbar den amtlichen Quellen (oder den Veröffentlichungen des Instituts für Konjunkturforschung) entnommen. Die mit zwei Sternen (\*\*) bezeichnen solche Berechnungen, die mehr als zur Hälfte auf amtlichen Angaben beruhen, aber darüber hinaus ergänzt werden mussten.

Vom Umsatz des Gastwirtsgewerbes mit 6 Milliarden RM. setzt Woytinsky 5,7 Milliarden RM. ein. Vermutlich ist dieser Betrag zu hoch angesetzt, die Beteiligung der Gastwirte an dem schon erfassten Kleinhandelsumsatz (Lebensmittel, Tabakwaren, Schokolade usw.) dürfte grösser sein, als 300 Millionen RM.

Der direkte Versand der Industrie einschliesslich des Autohandels ist entsprechend den Schätzungen von Fachkreisen auf 1,5 Milliarden RM. zu veranschlagen.

Einen besonders wichtigen Teil des volkswirtschaftlichen Umsatzes bilden der direkte Absatz und die Selbstversorgung der Landwirtschaft. Zur Begründung seiner Schätzungen schreibt Woytinsky<sup>17)</sup>:

„Es handelt sich hier um die Versorgung mit Lebensmitteln von etwa 8 Millionen Personen nicht agrarischer Bevölkerung in den ländlichen Gemeinden und von rund 15 Millionen Personen in den Land- und Kleinstädten (mit je 2000 bis 20 000 Einwohnern), im ganzen also von etwa 23 Millionen Personen oder rund ein Drittel der Gesamtbevölkerung des Reiches. Wir werden höchst vorsichtig verfahren, wenn wir den in Frage kommenden Betrag auf 2 bis 2,5 Milliarden RM. veranschlagen.“

Die Selbstversorgung umfasst neben der Versorgung der Landwirte und Landarbeiter und ihrer Familienangehörigen (im ganzen 14 Millionen Personen) mit den landwirtschaftlichen Produkten alle Fälle des Naturallohnes (z. B. im Bergbau oder im Gastwirts-gewerbe) sowie die Einkünfte aus der nebenberuflichen Bewirtschaftung der landwirtschaftlichen Zwergbetriebe. Diesen Betrag schätze ich auf ein Viertel des Reinertrages der Landwirtschaft, d. h. auf 2,5 Milliarden RM.“

Insgesamt kommt Woytinsky, wie aus der Tabelle 4 ersichtlich, zu *Ausgaben für Verbrauchsgüter*, die im Jahre 1928 mehr als 61 Milliarden RM. betragen.

2. *Ausgaben für Wohnstätten*: Die Schätzung der Höhe dieses sicher nicht unbedeutenden Ausgabenteiles ist schwierig. Die Miete für Alt- und Neubauwohnungen ist sehr verschieden, die Schätzung der Wohnungsausgaben bei Eigenbesitz und vor allem auf dem Lande ist kaum möglich. Woytinsky behilft sich damit, dass er einen durchschnittlichen Anteil der Wohnmiete von 12 v. H. der Gesamtausgabe annimmt, das wären mindestens 8 Milliarden RM. Dieser Prozentsatz von 12 v. H. würde ungefähr den Ermittlungen der Haushaltsrechnungen entsprechen.

3. *Ausgaben für Elektrizität, Gas, Wasser, Post, Telephon, Fahrten*: Die Ausgaben für Heizung und Beleuchtung machen nach den Wirtschaftsrechnungen des Statistischen Reichsamtes ein Drittel der Wohnmieten aus. Zieht man die Ausgaben für Kohle ab (1,3 Milliarden RM.), die schon unter Einzelhandel erfasst sind, rechnet man ebenfalls die Selbstversorgung mit Heizmaterial auf dem Lande ab, so verbleiben rund 1 Milliarde RM. für Gas- und Elektrizitätsausgaben. Die anderen Posten schätzt Woytinsky unter Zugrundelegung amtlicher Untersuchungen:

|   |                   |
|---|-------------------|
| Wasser .....  | 350 Millionen RM. |
| Post, Telegraph, Fernsprechwesen .....  | 200 „ „           |
| Personenverkehr der Eisenbahn.....  | 1250 „ „          |
| Personenverkehr in den Grossstädten (Schnellbahn, Kraftomnibus und öffentliche Droschken) ..... | 700 „ „           |
| Sonstiger Personenverkehr (Schätzung).....  | 500 „ „           |

Insgesamt (einschliesslich der 1 Milliarde RM. für Elektrizität und Gas): 4000 Millionen RM.

4. *Die Ausgaben für Gesundheitswesen, Körperpflege und Sport* sind von Woytinsky mit 3 bis 3½ Milliarden RM. geschätzt. Diese Schätzung geht m. E.

<sup>17)</sup> „Gewerkschafts-Zeitung“, Jahrgang 1930, Heft 15, S. 234.

daneben. Die von Woytinsky in Anschlag gebrachten 2 Milliarden RM. Beiträge zu den Krankenkassen erscheinen zum allergrössten Teil schon in anderen Ausgabenposten. Die Apotheken und Drogerien im Einzelhandel weisen einen Teil der Leistungen der Krankenkassen schon aus. Apotheken und Drogerien haben einen Umsatz von über 800 Millionen RM. Davon entfallen mindestens 200 Millionen RM. auf die Belieferungen nach Arztscheinen der Krankenkassen (geschätzt nach der Statistik der Krankenversicherung). Die Barleistungen der Krankenkassen (Krankengeld, Wochenhilfe, Sterbegeld usw.) in Höhe von 800 Millionen RM. für 1928 kehren wieder in den Ausgaben für Konsumgüter, für Miete usw. Sie dürfen nicht gezählt werden, falls nicht Doppelzählungen entstehen sollen. Von den Leistungen der Krankenkassen können z. B. die Arztkosten als Ausgaben eingesetzt werden. Das ist aber nicht in voller Höhe bei den Krankenhaus- oder Sanatorienkosten zulässig. Hier können in den Verpflegungskosten schon wieder Doppelzählungen entstehen, da im Einzelhandel und Handwerk sicher Belieferungen derartiger Anstalten mit erfasst sind. Da auch sehr viele Ausgaben für Körperpflege und Sport schon im Einzelhandel erfasst sein müssen, dürfte die Überschätzung in dieser Ausgabengruppe 2 Milliarden RM. betragen.

5. Die *Bildungsausgaben* und die Ausgaben für *persönliche Dienste* schätzt Woytinsky auf 1,2 bzw. 1,0 Milliarden RM.

6. Ein nicht geringer Teil der Ausgaben wird im einzelnen Haushalt für *Steuerabgaben* verwandt. Die Steuern, soweit sie nicht schon als indirekte oder als abwälzbare Steuern in den Preisen enthalten sind, müssen auch in der volkswirtschaftlichen Ausgabenrechnung erscheinen. Nicht einzubeziehen wären also: die Gewerbesteuern, Hauszinssteuern, Umsatzsteuern, Beförderungssteuern, Getränke-, Tabak- und Zuckersteuern usw. Zu berechnen sind jedoch die unabwälzbaren Steuern, die von den einzelnen Haushaltungen aufgebracht werden. Im Jahre 1928 wurden gezahlt:

|  |        |           |     |
|--|--------|-----------|-----|
| Steuern vom Einkommen und Vermögen ..... | 4192,4 | Millionen | RM. |
| Kraftfahrzeugsteuern .....               | 174,9  | „         | „   |
| Hundesteuern .....                       | 46,2   | „         | „   |
| Rennwett- und Lotteriesteuern .....      | 77,8   | „         | „   |

Zusammen: 4491,3 Millionen RM.

7. Die *Ersparnisse* einer Volkswirtschaft müssen unter den Ausgabenposten der volkswirtschaftlichen Ausgabenrechnung erscheinen. Woytinsky setzt sie ein mit der gewöhnlich geschätzten Höhe (unter Abzug der Auslandneuschuldung) von 5,3 bis 6,3 Milliarden RM.

Insgesamt betrug nach Woytinsky demnach das deutsche Volkseinkommen 88 bis 90 Milliarden RM. Woytinsky macht aber noch einen Zuschlag, den er wie folgt begründet:

„Den Privateinkommen müssen wir, um den methodologischen Grundlinien des Instituts für Konjunkturforschung treu zu bleiben, die Erträge von Reich, Ländern und Gemeinden

aus Erwerbsbetrieben, Grund- und Kapitalvermögen hinzufügen. Der in Frage kommende Betrag soll nach dem Institut für Konjunkturforschung auf 1,8 bis 2,5 Milliarden RM. lauten.“

Dieser Überlegung Woytinskys kann man nicht ohne weiteres zustimmen. Erstens wirkt die Addierung von Einkünften zu Ausgaben störend. Woytinsky müsste konsequent so wie beim Privateinkommen auch beim öffentlichen Einkommen die Ausgabenseite betrachten. Die öffentlichen Erwerbseinkünfte können Kapitalbildung sein, als solche sind sie z. T. vermutlich auch schon unter „Ersparnisse“ erfasst. Man kann die Erträge von Erwerbsbetrieben des Reichs, der Länder und der Gemeinden auch als eine Steuer betrachten. Soweit die 1,8 bis 2,5 Milliarden RM. nicht unter Ersparnissen schon erfasst sind, wären sie am besten als steuerliche Ausgaben zu zählen.

Ist es aber überhaupt *methodisch* richtig, zur Ermittlung des Volkseinkommens die Steuern und Erwerbseinkünfte in die volkswirtschaftliche Ausgabenrechnung einzubeziehen, ohne die *Kaufkraftschöpfung* zu berücksichtigen, die von Staats wegen aus sozialen Gründen in grossem Umfange mit ihrer Hilfe durchgeführt wird? Kann staatlich erzwungene Umleitung von Einkommen (über direkte oder indirekte Steuern), der kein volkswirtschaftlicher Gegendienst gegenübersteht, neues volkswirtschaftliches Einkommen schaffen?

Die öffentliche Fürsorge (Wohlfahrt), die Krisenfürsorge, das Kriegsvorsorgungswesen und auch die Sozialversicherung mit der Höhe der Reichszuschüsse leiten grosse Teile der Individualeinkommen um. Durch gesetzlichen Zwang (Steuern, Monopolpreise öffentlicher Unternehmungen) wird dem Einkommenbezieher ein Teil seines Einkommens genommen, dieses abgezweigte Einkommen wird wirtschaftlich Hilfsbedürftigen in Form von öffentlicher Unterstützung zugeleitet. Ausgaben des einzelnen für Steuern oder für überhöhte öffentliche Monopolpreise, die als Überschüsse der Erwerbsbetriebe in die öffentlichen Kassen fliessen, werden erneut zur Kaufkraft. Diese umgeleitete Kaufkraft kann nur an einer Stelle in der volkswirtschaftlichen Ausgabenrechnung erscheinen. Entweder zählt man die Steuerleistungen oder man zählt die mit Hilfe der Unterstützungen geleisteten Ausgaben<sup>18)</sup>.

Als Doppelzählungen sind in einer Berechnung des Volkseinkommens über die Ausgabenseite der Volkswirtschaft z. B. für das Jahr 1928 folgende öffentlichen Aufwendungen auszuschalten, die ohne Gegenleistungen gemacht wurden:

|   |                    |
|---|--------------------|
| für Krisenfürsorge .....                                      | 0,2 Milliarden RM. |
| für Reichszuschüsse zur Sozialversicherung .....              | 0,5 „ „            |
| für die öffentliche Fürsorge.....                             | 1,6 „ „            |
| für die Versorgung der Kriegsbeschädigten und Hinterbliebenen | 1,5 „ „            |

Zusammen rund 4,0 Milliarden RM.

Um diese Beträge ist Woytinskys Berechnung aus methodologischen Gründen zu hoch.

<sup>18)</sup> Beispiel: Die Lohnabzüge einer Reihe von Arbeitern, die als Ausgaben unter Steuern erscheinen, werden einem Arbeitslosen durch die Krisenfürsorge zugeleitet. Der Arbeitslose kauft davon im Kleinhandel Waren und zahlt seine Miete. Mit diesen Ausgaben erscheint der gleiche Einkommenbetrag der Arbeiter doppelt auf der Ausgabenseite, einmal als Steuern, dann wieder als Warenumsatz und Mietzahlung.

### *Die wahrscheinliche Höhe des deutschen Volkseinkommens.*

Wie wir sehen, ist die Schätzung des Volkseinkommens auch heute noch ausserordentlich schwierig. Es stehen zwei Schätzungen zurzeit im Vordergrund, die unkorrigiert rund 20 Milliarden Reichsmark Schätzungsdifferenz aufweisen. Beide, die Berechnung des Konjunkturforschungsinstituts und die von Woytinsky, stehen im Brennpunkt der Kritik, wenigstens eine bedarf einer wesentlichen Korrektur. Theoretisch müssen sich die ermittelten Grössen gleichen, gleichgültig, ob sie über die Individualeinkommen oder über die Produktion oder den Verbrauch ermittelt worden sind. In welcher Schätzung liegt aber der Fehler?

Die Untersuchung des Konjunkturforschungsinstituts ist methodologisch einwandfrei. Entscheidend ist jedoch die Einschätzung der Steuerehrlichkeit der Zensiten, die wiederum recht verschieden sein wird, je nachdem, ob es sich um Landwirte oder um Grossgrundbesitzer, ob es sich um leichter zu kontrollierende Mittelständler oder um Grosskapitalisten und um Grossunternehmungen handelt. Dass die Tendenz der Steuerehrlichkeit in der Nachkriegszeit eine steigende war, hat wohl wenig für sich. Eher dürfte das Gegenteil anzunehmen sein.

Mit 5 v. H. Aufschlag auf das Einkommen aus Lohn und Gehalt hat das Konjunkturforschungsinstitut sicherlich alle steuerlich nicht erfassten *Einkommen der Lohnempfänger* in die Volkseinkommensberechnung einbezogen. Bei den der Steuerdeklaration unterliegenden selbständigen Einkommen (Landwirte, Gewerbetreibende, freie Berufe) sollen aber 15 v. H. Zuschlag genügen? Sobald man nur annimmt, dass der *Landwirt* mit seinen Angehörigen kein geringeres Einkommen hat als der Landarbeiter, kommt man schon zu einer Höherbewertung von 3 bis 4 Milliarden Reichsmark in der Land- und Forstwirtschaft. Woytinsky schätzt die Unterbewertung sogar auf 5 Milliarden Reichsmark, und das mit überzeugenden Gründen<sup>19)</sup>. Das der Steuer hinterzogene Einkommen in der Landwirtschaft wird also keinesfalls mit 15 v. H. erfasst.

Die Einkommenbezieher aus *Handel und Gewerbe* und aus *Kapitalvermögen* werden vermutlich den Rekord an „Steuerehrlichkeit“ der Landwirte nicht brechen. Lassen wir jedoch den Unternehmer bei weitem steuerehrlicher sein als der deutsche Grossgrundbesitzer zu sein braucht, dann bleibt immer noch genügend an Unterbewertung, sei es in der Gewinnverschleierung des Unternehmers oder in der Unternehmung, sei es als Steuerhinterziehung des Dividenden- und Genussscheinbeziehers. Bringt man die Unterbewertung nicht mit 13 v. H. in Anrechnung, wie das Konjunkturforschungsinstitut, sondern mit 25 v. H., dann würde das Unternehmer- bzw. Unternehmungseinkommen eine um 2¼ Milliarden Reichsmark höhere Summe ergeben. Bei Annahme von 40 v. H. Unterbewertung wäre die Schätzung des Konjunkturforschungsinstituts um 6 Milliarden Reichsmark zu gering.

Eine Unterschätzung der Unternehmereinkommen aus Landwirtschaft, Handel und Gewerbe und aus Kapitalvermögen im Betrage von 6 bis 10 Milliarden Reichsmark liegt für 1929 durchaus im Bereiche der Möglichkeit. Wenn wir auf

<sup>19)</sup> „Gewerkschafts-Zeitung“, 1930, S. 218 und 219.

der gleichen Berechnungsgrundlage wie das Konjunkturforschungsinstitut zu einem Volkseinkommen von *77 bis 80 Milliarden jährlich kommen*, so nur deshalb, weil wir die Steuerehrlichkeit für weniger hoch halten als das Konjunkturforschungsinstitut. Für unsere Schätzung spricht allerdings, dass, wenn das nicht aus Lohn und Gehalt fließende Einkommen um 6 bis 10 Milliarden Reichsmark erhöht in Ansatz gebracht wird, die Verteilung der Anteile der einzelnen Einkommensquellen den erfahrungsgemässen Einkommensverhältnissen der sozialen Schichten eher entspricht als die Einkommensverteilung nach den Berechnungen des Konjunkturforschungsinstituts. (Siehe Tabelle 3, S. 529.)

Bei der Woytinskyschen Schätzung des Volkseinkommens über die Ausgaben-  
seite der Volkswirtschaft sind zwei Korrekturmöglichkeiten vorhanden:

*Erstens* sind, wie nachgewiesen, aus methodologischen Gründen die 4 Milliarden Reichsmark öffentliche Unterstützungen (Einkommenumleitungen) von Woytinskys Schätzung abzuziehen. *Zweitens* können sich auch unter den Schätzungen der einzelnen Ausgabenposten erhebliche Falschwertungen befinden. Bei den Ausgaben für Gesundheitspflege sind entsprechend unserer Berechnung rund 2 Milliarden Reichsmark von Woytinskys Schätzung abzusetzen, die damit auf ein Volkseinkommen von 84 bis 86 Milliarden Reichsmark korrigiert wäre.

Aber nicht nur offensichtliche Doppelzählungen bieten eine Überschätzungsgefahr. Auch in den Erhebungsgrundlagen, die Woytinsky benutzt, also Umsatzstatistiken usw., liegen erhebliche Fehlerquellen. Angenommen, die ja nicht für die Zwecke einer Volkseinkommensberechnung durchgeführte Untersuchung über den Kleinhandelsumsatz und den Absatz durch das Handwerk enthält eine Überschätzung von 10 v. H.; die Schätzungsdifferenz wäre damit um weitere 5 Milliarden Reichsmark vermindert. Dabei ist diese Annahme angesichts der Tatsache, dass die Umsatzstatistik noch sehr jung und wenig entwickelt ist, und dass keine Produktionsstatistik als Kontrollstatistik vorliegt, gar nicht von der Hand zu weisen<sup>20)</sup>.

Die 20 Milliarden Reichsmark Schätzungsdifferenz zwischen den beiden Schätzungen lassen sich jedenfalls weder als einfache Unterschätzung des Konjunkturforschungsinstituts noch als ledigliche Überschätzung Woytinskys erklären, dazu ist die Summe zu gross und sind beide Berechnungsmethoden zu gründlich. Wie wir nachzuweisen versuchten, liegen jedoch Unterschätzungen des Konjunkturforschungsinstituts in der Höhe von 6 bis 10 Milliarden Reichsmark und Überschätzungen Woytinskys in Höhe bis zu 11 Milliarden Reichsmark durchaus noch im Bereiche der Möglichkeit. Das Volkseinkommen wäre damit mit 77 bis 81 Milliarden Reichsmark im Jahre 1928 zu veranschlagen.

Solange nicht der dritte Weg einer Volkseinkommensberechnung gangbar wird, nämlich das Volkseinkommen als Reinertrag der Volkswirtschaft, also über die Güterseite der Wirtschaft zu ermitteln, bleibt keine andere Möglichkeit, die

<sup>20)</sup> Die Umsatzstatistik des Kleinhandels wird künftig auch genauere Untersuchungen darüber anzustellen haben, ob und wieviel Teile des Kleinhandelsumsatzes, anstatt dem „letzten Konsumenten“ zu dienen, lediglich Zwischenhandel sind, also bei der Volkseinkommensberechnung auszuschalten wären.

Schätzungsdifferenz von 20 Milliarden Reichsmark aufzuklären, als eben nachzuforschen, wo in den beiden vorhandenen Berechnungen, und zwar über die Einkommens- und über die Verbrauchsseite der Volkswirtschaft, Fehlschätzungen bestehen oder etwa verborgen sein könnten. Voraussetzung für die Ermittlung des Reinertrages der Volkswirtschaft ist aber der Ausbau einer umfassenden Produktionsstatistik, wie sie die Gewerkschaften seit langem fordern<sup>21)</sup>. Erst wenn die Ergebnisse einer Produktionsstatistik herangezogen werden können, wird der alte Streit um die Höhe des Volkseinkommens sein Ende haben.

## *Der Einzelhandel im Licht der Enquetevernehmungen*

*Von Jenny Radt*

Die Enqueteveröffentlichungen über den Handel sind zwar noch nicht abgeschlossen; aber schon die bereits vorliegenden Bände bieten einiges neues Material für die Erkenntnis verschiedener Handelsprobleme.

### *Überbesetzung des Handels und industrielle Preispolitik.*

Die Technisierung der Industrie erfolgte in so raschem Tempo und ihr unmittelbarer technischer Erfolg — die Mengensteigerung der Produkte — war ein so augenfälliger, dass die wirtschaftliche Betrachtung, überwältigt durch das glänzende Bild, das sich ihr bot, immer noch nicht genügend dazu gekommen ist, die Kehrseiten dieser Entwicklung bis in die letzten Konsequenzen zu verfolgen. Davon wurde wohl in erster Linie die Beurteilung des Handels beeinflusst, dessen Nachkriegsgestaltung zum nicht geringen Teil ein notwendiger Reflex gewisser industrieller Entwicklungstendenzen ist.

Im Handel sind bekanntlich die Beschäftigtenzahlen stärker als in der Industrie gewachsen (die Zahl der Handelsbeschäftigten hat sich zwischen 1907 und 1925 um 56 Prozent, die Zahl der Industriebeschäftigten nur um 25 Prozent vermehrt). Will man Klarheit darüber gewinnen, ob diese Entwicklung in der Hauptsache eine pathologische, eine „Überbesetzung“ ist, so ist davon auszugehen, dass die Funktion der Güterverteilung zuerst einmal abhängig ist von der Gütererzeugung. Es fragt sich nun, ob innerhalb der Gütererzeugung Momente nachweisbar sind, die die Ausweitung des Handels bedingen. Soweit das der Fall ist, ist diese Ausweitung keine blosse Überbesetzung mehr, sondern die wirtschaftlich gerechtfertigte Begleiterscheinung eines durch die industrielle Situation bedingten Funktionenwandels.

Ein Einfluss der Industrie auf die Zunahme der Handelsbeschäftigten ist einmal derart denkbar, dass Arbeitskräfte, die aus der Industrie ausgeschieden werden, sich im Handel eine neue Existenz zu gründen suchen, ohne dass objektiv ein Bedarf nach Vermehrung der im Handel beschäftigten Personen besteht. Diese Entwicklung, die zur eigentlichen Überbesetzung führt, spielte wohl eine Zeitlang eine sehr grosse Rolle bei der Vermehrung der kleinen Einzelhandelsgeschäfte im Obst-, Gemüse-, Milch-, Zigarren-, Kolonialwarenhandel und ähnlichen Branchen. Auch aus den Enquetevernehmungen ergab sich, dass ein nicht unerheblicher Zustrom handelsfremder Elemente aus den verschiedensten Wirtschaftskreisen zu diesen Branchen herrschte. Inzwischen ist aber der Zustrom längst versiegt, der nur unter den besonderen Bedingungen der Inflation so stark werden konnte.

<sup>21)</sup> Vgl. neuerdings *Wladimir Woytinsky*: „Die industrielle Produktionsstatistik in Deutschland“, „Die Arbeit“ 1930, Heft 5, S. 295 ff.

Inzwischen ist auch wieder ein grosser Teil der in den Handel Eindringenden bereits ausgeschieden, wie von verschiedenen Mitgliedern der „überfremdeten Branchen“ ausgesagt wurde. Man tut also gut, auf diese zum Teil sicher vorübergehende Erscheinung nicht das alleinige Gewicht zu legen. Mindestens ebenso bedeutungsvoll für die Entwicklung, oder vielleicht noch bedeutungsvoller scheint aber folgendes zu sein: das Produktionsvolumen der Industrie ist als zuerst gewollte, später nicht mehr so erwünschte Folge des Rationalisierungsprozesses stark angestiegen. Die Frage ist nun, wie durch diese quantitative Ausweitung die Aufgabe der Verteilung verändert wird. Hier sind zwei Fälle zu unterscheiden:

*Erstens* kann es sich um ein Mehr von Produkten handeln, für die ein zusätzlicher Bedarf kaum vorhanden ist. Liegt das vor, so nutzt Preispolitik zur Hebung des Absatzes nur in engen Grenzen. Wenn überhaupt noch eine Steigerung möglich sein soll, so müssen andere Mittel eingesetzt werden. Ein Beispiel bietet die Situation der amerikanischen Getreidefarmer, die trotz relativer Billigkeit ihrer Erzeugnisse nicht instande sind, ihren Absatz entsprechend auszudehnen, weil die amerikanische, vor fremdem, hungrigem Zuwachs geschützte Bevölkerung im wahren Sinn des Worts saturiert ist und über das physiologisch gebotene Quantum hinaus keinen Bedarf an diesen Farmprodukten hat, auch wenn die Preise noch so niedrig sind. Damit hängt nun wieder zusammen, dass diese Produkte in so hohem Mass durch Handelsunkosten belastet sind, weil eben bei der Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage die Aufgabe der Verteilung eine zugleich schwierigere und wichtigere wird, was zu einer Vermehrung der sachlichen und persönlichen Handelsunkosten führen muss.

*Zweitens* kann der Fall eintreten, dass zwar nicht die Grenze der Bedarfssättigung erreicht ist, dagegen die Kaufkraft nicht zureicht.

Es ist klar, dass beide Situationen für den Handel die gleiche Konsequenz mit sich bringen — nämlich die Erschwerung der Handelsaufgaben.

Nun ist nicht zu bezweifeln, dass bei uns diese *zweite* Situation vorliegt. Denn eine Anpassung der Preise an die Kaufkraft ist nur in ganz unzureichendem Mass erfolgt, da die Preispolitik der Kartelle eine Preissenkung der kartellierten Waren in nötigem Umfang bis jetzt erfolgreich verhindert hat. Diese mangelnde Elastizität der Preise bei wachsendem Warenquantum erschwert die Aufgabe des Handels ausserordentlich. Um überhaupt verkaufen zu können, muss die Verkaufsintensität wesentlich gesteigert werden, was vielfach nur dadurch erreicht werden kann, dass die Zahl der Verkaufskräfte, der Personalaufsichten, des Empfangspersonals usw. erhöht wird. Als weiteres Mittel, die Kauflust anzureizen, kommt die Kreditgewähr in Betracht in der Form des Ratenkaufs. Auch diese Neueinführung erfordert neue Kräfte, diesmal nicht im Verkauf, sondern im Bureau, in der Verwaltung. Zur Zeit der Enquetevernehmungen war das Kundenkreditgeschäft noch nicht recht im Gang, so dass über die dadurch hervorgerufene Vermehrung des Bureaupersonals keine Angaben vorliegen. Anders war es schon damals beim Verkauf: sämtliche vernommene Firmeneinhaber von wichtigen Konsumbranchen (Lebensmittel, Kolonialwaren, Konfektion) sagten übereinstimmend aus, dass der Verkauf wesentlich schwieriger geworden sei; bei einem nicht geringen Teil der vernommenen Firmen musste aus diesem Grund die Zahl der Verkaufskräfte in der Nachkriegszeit erhöht werden. Die Folge davon ist, dass der wertmässige Umsatz, den eine Verkaufskraft erzielte, in nicht wenigen vernommenen Firmen gegenüber der Vorkriegszeit zurückgegangen ist. *Die Vermehrung der Handelsbeschäftigten unter gleichzeitiger Senkung des Arbeitserfolgs wichtiger Angestelltenschichten ist also zum Teil bedingt durch die industrielle Entwicklung.* Die Industrie hat es zwar verstanden, in ihrem eigenen Bereich die Reduktion von Arbeits-

kräften rücksichtslos durchzuführen, aber weil sie es versäumte, mit gleicher Energie den Preisabbau vorzunehmen, ist es zu einer Erschwerung der Handelsaufgaben gekommen, auf die der Handel mit einer Vermehrung von Arbeitskräften reagiert hat.

### *Die Grossunternehmen im Einzelhandel.*

Zahlenmässige Klarheit über die Bedeutung der gesamten Grossunternehmen im Einzelhandel ist nicht zu gewinnen, einen Anhaltspunkt gewinnt man nur daraus, dass das Aufkommen der Steuer auf die Einzelhandelsgrossunternehmen auf 27 Millionen geschätzt wird, wobei 17 Millionen auf Kaufhäuser und Spezialgeschäfte gerechnet werden. Über die Warenhäuser speziell ist bekannt, dass ihr Anteil am Gesamteinzelhandelsumsatz im Jahre 1929 ungefähr 6 Prozent betrug. Über die Filialunternehmen liegen keine Gesamtschätzungen vor; aber wenn man in Betracht zieht, dass ihre Hauptdomäne, gegenwärtig wenigstens noch, der Lebensmittelhandel ist, auf den nur ein Bruchteil des Gesamtumsatzes fällt, so kann ihr zahlenmässiger Anteil kein sehr erheblicher sein. Allerdings verändert sich hier die Lage — man könnte fast sagen — täglich; so ist jetzt gerade im Schuhhandel wieder ein deutlicher Vorstoss der Filialgeschäfte zu beobachten; und in einer anderen Branche — der Herrenkonfektion — fängt die Entwicklung eben erst an. Die Frage ist nun, wie die zukünftige Lage sich für die Grossunternehmen gestalten wird. Eine exakte Antwort ist natürlich nicht zu geben; aber es lassen sich doch einige Schlüsse aus dem vorhandenen Material gewinnen. Dabei fragte sich zuerst einmal, ob innerhalb der Grossunternehmensformen Faktoren aufgewiesen werden können, die einer weiteren Grössensteigerung hemmend entgegenwirken. Bis vor kurzem hat man diese Frage bejaht. Denn man nahm an, dass mit steigender Grösse des Handelsunternehmens die Unkosten so stark wachsen, dass von einer gewissen Grösse an eine weitere Vergrößerung unrentabel sei. Dieses „Gesetz von der steigenden Unkostenprogression des Grossunternehmens“ spielt besonders in den Polemiken der kleinen und mittleren Einzelhändler gegen Warenhäuser und Filialunternehmen eine grosse Rolle. Hier ist anzumerken, dass unabhängig davon, wie es überhaupt um den Erkenntniswert des angeblichen Gesetzes bestellt ist, die Bezugnahme darauf bei der Auseinandersetzung zwischen Einzelgeschäften und Warenhäusern beziehungsweise Filialunternehmen ganz unmöglich ist; denn die Unkostenvergleiche sagen doch nur etwas aus, wenn sie Betriebe betreffen, die zwar von verschiedener Grössenordnung, aber im übrigen von gleicher Struktur sind. Das ist nun aber bei den Einzelgeschäften auf der einen, den Filial- und Warenhausunternehmen auf der anderen Seite keineswegs der Fall. Denn Warenhaus- wie Filialunternehmen sind nicht einfach riesig vergrösserte Einzelhandelsgeschäfte, sondern greifen in andere Unternehmungsformen — Grosshandelsbetrieb und manchmal auch Fabrik — über. Diese funktionelle Erweiterung bedingt natürlich eine wirtschaftlich durchaus begründete Unkostenvermehrung. Solange nicht klargelegt ist, wie gross der Kostenanteil ist, der auf den Funktionenwandel zurückzuführen ist, kann ein Unkostenvergleich zwischen den verschiedenen Unternehmungsformen des Einzelhandels nur ein unrichtiges Bild ergeben. Nun liegen allerdings auch Untersuchungen vor, die sich auf gleichartige Unternehmen beziehen. In dem Band der Handelsenquete, der den Gesamtüberblick über den Handel enthält, ist ein Vergleich über die Unkosten innerhalb verschieden grosser Warenhausunternehmen enthalten. Daraus ergibt sich folgendes: Bei einer Umsatzsteigerung von 250 000 auf 5 Millionen RM. steigen die Kosten von rund 20 auf 28 Prozent vom Umsatz; Betriebe mit einem Umsatz zwischen 5 und 20 Millionen haben im wesentlichen den gleichen Unkostensatz von rund 28 Prozent; dann bei der nächsten Grössenklasse allerdings — den Mittelkonzernen mit rund 20 Millionen Umsatz — steigt der Unkostensatz sehr erheblich, auf rund 35 Prozent, um dann bei den grössten Unternehmen mit mehr als 100 Millionen wieder auf rund 27 Prozent zu

fallen. Diese Zahlenreihe ist keineswegs als Beweis für das Gesetz von der steigenden Kostenprogression anzusehen. Denn nur innerhalb der unteren Grössenklassen wächst mit dem vergrösserten Unternehmen die Kostenbelastung, während sie beim grössten Typ der Klasse auffällig zurückgeht. Daraus scheint sich also zu ergeben, dass die Unkostengestaltung auf die Entwicklung grösster Warenhaustypen keineswegs hemmend einwirkt. Wie es mit den Massenfiliunternehmen steht, lässt sich wegen mangelnder Unterlagen nicht beurteilen.

Nun spielt sich aber der Konkurrenzkampf nicht bloss innerhalb verschiedener Grössenklassen der gleichen Unternehmungsform, sondern vor allem zwischen verschiedenen Unternehmungsformen ab, so dass also die Beurteilung der Entwicklungsmöglichkeiten erst dann möglich ist, wenn der Kostenvergleich nicht bloss vertikal, sondern auch horizontal, zwischen verschiedenen Betriebsformen, aber annähernd der gleichen Grössenordnung — erfolgt. Hier kommen vor allem die Massenfialien in Betracht, deren Funktionskreis der gleiche wie der des Warenhauses ist, da sie auch Grosshandelfunktionen ausüben und — besonders in der Lebensmittelbranche — Fabrikationsbetriebe in sich einbezogen haben. Die Schwierigkeit liegt nun darin, dass der Typ von Filialgeschäften, der in seinem Waren Aufbau dem Warenhaus ähnelt — der Einheitspreisladen — erst jetzt in Deutschland in grossem Stil eingeführt wird, so dass Beobachtungen über die Kostengestaltung, die sich naturgemäss über längere Zeiträume erstrecken müssen, noch gar nicht zu machen sind. Aus der Tatsache allerdings, dass diese Läden sich mit erstaunlicher Schnelligkeit über ganz Deutschland verbreiten, ist allein schon zu schliessen, dass ihre Rentabilität eine gute sein muss. Im übrigen haben bei uns die Warenhäuser, wohl in Voraussicht des eventuellen schärferen Konkurrenzkampfes, die Initiative ergriffen, wie Epa und Ehape zeigen, hinter denen bekannte Warenhauskonzerne stecken. In Amerika mit seinem sehr entwickelten System der Einheitspreisläden ist die Frage des endgültigen Übergewichts auch noch nicht geklärt. Aber die Lage ist doch drüben heute schon so, dass von mancher Seite (Professor Mac Nair von Harvard) die Überlegenheit der Kettenläden über die Warenhäuser behauptet wird. Man kann annehmen, dass auch in Deutschland die Vorbedingungen für eine grosse Ausdehnung der Ketten gegeben sind. Gegenüber den Warenhäusern haben sie den Vorteil eines wesentlich elastischeren Aufbaues. Schlägt in einer Gegend ein Kettenladen nicht ein, so kann er ohne allzu grossen Verlust geschlossen werden, was bei einem Warenhaus sicher nicht möglich ist. Dann brauchen die einzelnen Läden, die ja wesentlich kleinere Einheiten darstellen als auch ein kleines Warenhaus, keinen so grossen Kundenkreis, um florieren zu können. Sie haben es daher nicht nötig, durch kostspielige Reklame die Käuferschaft aus weiter entfernten Gegenden auf sich aufmerksam zu machen. Da die Warenhausreklame im Durchschnitt 2 bis 3 Prozent vom Umsatz ausmacht, bietet der Kettenladen in dieser Beziehung schon Ersparnismöglichkeiten, die durchaus ins Gewicht fallen. Allerdings scheinen die Warenhausunternehmen auch mehr vom Prinzip der einzelnen Riesenwarenhäuser abzukommen zugunsten einer Kette von kleineren, in der Peripherie gelegenen Häusern. Von Amerika wird berichtet, dass die führenden Warenhauskonzerne ihr Bauprogramm systematisch auf den Bau von kleineren, im Wohnzentrum gelegenen Häusern einstellen, und in Deutschland setzt sich anscheinend der gleiche Gedanke durch, wie man aus Beobachtungen der Neubauten schliessen kann. Man sieht also, dass sowohl auf seiten der Warenhäuser wie der Ketten-systeme die Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten noch nicht erschöpft sind, so dass die Frage nach der endgültigen Auseinandersetzung zwischen den beiden Betriebsformen gegenwärtig nicht entschieden werden kann.

Eins ist freilich sicher, dass das Grossunternehmen im Einzelhandel — gleichviel in welcher Form — noch einen mächtigen Entwicklungsspielraum hat, da ausser der Frage

der Kapitalbeschaffung wirtschaftliche Hindernisse für die weitere Ausdehnung kaum bestehen. Und gerade die Kapitalfrage ist ja, wenn es sich um Gründung oder Weiterausbau von Grossunternehmen handelt, verhältnismässig leicht zu lösen. Ob allerdings die in der jüngst vergangenen Zeit zutage getretene Bereitwilligkeit der Kreditgeber gewissen Warenhauskonzernen gegenüber nicht durch einen hohen Zinssatz sehr teuer erkauft wurde, muss dahingestellt bleiben.

#### *Eindringen der Industrie in den Einzelhandel.*

Während die Grossunternehmen des Handels sich im grossen und ganzen auf die Handlungssphäre beschränken und industrielle Angliederungen nur in geringerem Umfang vornehmen, ist die Industrie mit weit grösserer Energie in den Handel vorgestossen. Im Einzelhandel zeigt sich das besonders im Vordringen der Markenartikel. Hauptdomäne des Markenartikels sind die Lebens- und Genussmittel-, Bekleidungs- sowie die Kosmetikbranche. Die Einzelhandelsgrossunternehmen sind freilich durchaus keine Anhänger der Markenartikel, soweit es sich um Fabrikantenmarken handelt, und geben sich beim Verkauf keine grosse Mühe. Das wurde auf der Enquete anlässlich der Vernehmung der Kolonialwarenfilialgeschäfte ganz offen zugegeben. Die Politik der passiven Resistenz ist auch insoweit erfolgreich gewesen, als bei den vernommenen Grossunternehmen der Anteil der Fabrikantenmarkenwaren am Umsatz ein recht geringer war. Er hielt sich im allgemeinen zwischen 2 bis 4 Prozent.

Auf der andern Seite liegen grosse Bemühungen vor, die eigenen Geschäftsmarken zu lancieren. Die grossen Kolonialwarengeschäfte haben nämlich den Vorteil des Markenartikels erkannt und sind dazu übergegangen, eigene Packungen herzustellen, die sie unter ihrem Firmennamen vertreiben. Man muss feststellen, dass diese Methode, Markenartikel dadurch zu schaffen, dass vom Fabrikanten gekaufte Ware in eine bestimmte Packung getan wird, nicht dem Zweck entspricht, dem die Markenware ursprünglich entsprechen sollte. Die „Ideologie“ der Markenware war doch die, dass sie dem Käufer quasi eine Garantie für die fabrikatorische Hochwertigkeit der betreffenden Ware geben sollte, was natürlich in dem Augenblick ausschaltet, wenn die unter Umständen aus verschiedenen Fabriken bezogene Ware erst beim Einzelhändler gepackt und mit einer Bezeichnung versehen wird.

Nun liegen allerdings die Dinge so, dass auch die Fabrikanten ihre Verpflichtung gegenüber dem Publikum häufig nicht ernst genommen haben. In der Enquete werden Beispiele aus der Margarinebranche angeführt, wonach der Jürgenskonzern Restbestände seiner Vorräte an einzelne Unternehmen und Hausierer zu stark ermässigten Preisen abliess, die dadurch in der Lage waren, eine Margarine, die der offiziellen Marke natürlich gleichwertig war, zu billigeren als den Markenpreisen abzusetzen. Den Schaden hatte der grosse Teil des Publikums, der im Vertrauen auf die bessere Qualität der Markenware nur die bekannte Marke haben wollte. Ähnlich lagen eine Zeitlang die Verhältnisse bei den Strumpfmarken, die ein bekannter Industriekonzern, gestützt auf die Monopolstellung bei der Kunstseidenerzeugung, zu ganz verschiedenen Preisen auf den Markt brachte, je nachdem der Produktionsrückstand grösser oder kleiner war. Da sich aber in der Fabrikation kunstseidener Strümpfe die Machtverhältnisse zwischen Produzent und Abnehmer weitgehend wieder zugunsten des Abnehmers verschoben haben, ist hier inzwischen eine grössere Ordnung beim Verkauf eingetreten.

Im ganzen ist die Entwicklung noch keineswegs abgeschlossen, und es ist sogar damit zu rechnen, dass, wenn nicht die Aufhebung des Preisschutzes erfolgt, die Industrie versuchen wird, ihre Gewinnmöglichkeit und ihre Machtstellung durch Steigerung des Markenumsatzes zu erhöhen. Das weitere Vordringen ist im übrigen nicht nur eine Frage der Machtstellung zwischen Industrie und Handel, sondern hat auch weittragende

Folgen für die Schichtung der industriellen Arbeitnehmerschaft. Für die Industrie bedeutet nämlich der Vertrieb von Markenartikeln eine Erweiterung der kaufmännischen Funktionen, die eine weitere Zunahme der Angestelltenschaft innerhalb der industriellen Arbeiterschaft erforderlich macht.

### *Rationalisierungsmöglichkeiten und Verwirklichungen im Einzelhandel.*

Will man dem Problem, was hier nur in grössten Umrissen geschehen kann, näherkommen, so ist davon auszugehen, dass Rationalisierung letzten Endes nichts anderes ist als der planmässige Versuch, den Erfolg dadurch zu erhöhen, dass die Reibungsfaktoren verringert, die erfolgfördernden verstärkt werden. Die erste Vorbedingung zu einer derartigen Einwirkung ist die Veränderlichkeit der Elemente. Das ist gerade beim Handel in hohem Masse gegeben, wo, vielleicht nur mit Ausnahme des Raums, alle Faktoren mehr oder minder beeinflussbar sind.

In erster Linie ist es der *Einkaufspreis*; seine Senkung ist durch Einkaufsmassierung erreichbar, die eine Anpassung des Handels an den Rhythmus der industriellen Produktion darstellt, für die die Industrie durch Gewährung von Vorzugspreisen eine Prämie gibt. Hieraus ergeben sich aber auch schon die Grenzen der Vorteile, die auf diesem Weg erlangt werden können. Wenn die Fabrikation nämlich merkt, dass der Grosseinkäufer einen zu unbequemen Druck ausübt, weicht sie dadurch aus, dass sie sich wieder stärker um den kleineren Käufer bemüht. Es hat den Anschein, als ob gewisse Grosskonzerne der Baumwollindustrie seit einiger Zeit dieses Verfahren üben. Sie betreiben mit grösster Intensität die Kundenwerbung bei kleinen und mittleren Firmen und bewilligen, von Ausnahmefällen abgesehen, dem Grossabnehmer nur gewisse, von vornherein feststehende Prozente, über die hinaus ein weiterer Preisdruck nicht gelingt. Dass eine Zeitlang speziell die Warenhäuser die Preise fast unumschränkt diktieren konnten, lag weniger an der Einkaufsmenge als an der damaligen grossen Geldflüssigkeit dieser Käuferschichten. Inzwischen ist aber seit den *Warenhausanleihen* eine ganze Zeit verflossen. Die Gelder sind zum grossen Teil in Grundstücken festgelegt; dadurch haben diese Grossunternehmen wieder sehr viel von der Machtstellung gegenüber dem Fabrikanten eingebüsst, so dass die *Gewinnmöglichkeiten* durch Grosseinkauf sich als nicht so unerschöpflich erwiesen haben, wie man eine Zeitlang annahm.

Damit hängt auch zusammen, dass man sich jetzt mehr als früher damit beschäftigt, die beiden andern variablen Faktoren — *Personal* und *Lagergrösse* — zu beeinflussen. Die Stellung des Personals im Handel ist eine zweifache: einmal als Unkostenelement und zweitens als Träger des Verkaufserfolges. Soweit das Personal Unkostenelement ist, besteht das grösste Interesse daran, die Aufwandskosten zu ermässigen, sei es dadurch, dass teure durch billige Kräfte ersetzt werden, parallel der Verschiebung in der Industrie, sei es durch Reduktion des festangestellten Personalteils. Dieser zweite Vorschlag wird besonders von Grünbaum propagiert („Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik“, Verlag R. Hobbing); hier wird gefordert, dass jedes Geschäft nur einen kleinen Stamm von fest angestelltem Personal haben dürfe, der zu Zeiten starken Bedarfs durch Aushilfen zu ergänzen ist. Soweit unter diesem „starken Bedarf“ die Ausverkaufstage gemeint sind, ist dieser Vorschlag zum grössten Teil heute schon verwirklicht worden; bei den *Enquetevernehmungen* ergab sich, dass in fast allen Geschäften, gleichviel welcher Grösse, zu Ausverkäufen Hilfskräfte eingestellt wurden. Nun geht der Vorschlag aber zweifellos weiter, als er die Personalzahl auch den „normalen“ Schwankungen, wie sie das Saisongeschäft ergibt, und vielleicht sogar noch den Monats- und Wochenbedarfsschwankungen angepasst sehen will. Ganz abgesehen von den allgemein wirtschaftlichen Folgen, die die Bildung einer dann notwendigen riesigen Reservearmee des

Handels mit sich bringen würde, ist der Weg auch rein unter dem Gesichtspunkt des Handels nicht gangbar. Es wird hier nämlich ganz die Funktion des Personals als Träger des Handelserfolgs übersehen. Während in der Industrie durch die Vervollkommnung der Maschinen die Bedeutung der Qualität des Arbeiters im allgemeinen geringer geworden ist, ist im Handel die entgegengesetzte Situation entstanden. Die Schwierigkeit des Verkaufs ist aus den bereits im Anfang gezeigten Gründen im ganzen Handel gestiegen; die Möglichkeit, diesen Schwierigkeiten durch verbilligten Einkauf auszuweichen, ist zwar noch vorhanden, aber doch auch nur begrenzt; daher wird der Kampf um den Kunden zusehends mehr und mehr vom ökonomischen auf den psychologischen Schauplatz verlegt. Und dabei spielt unter den in diesem Zusammenhang nicht weiter interessierenden „Kriegsmitteln“, wie glänzende Ausstattung, Konzertveranstaltungen, Ausstellungen für die Käuferschaft, die Tüchtigkeit des Verkaufspersonals eine entscheidende Rolle. Nun ist klar, dass diese Fähigkeit bei einem Stammpersonal leichter zu entwickeln ist als bei einem dauernd wechselnden. Daher ist schon aus diesem Grunde eine weitgehende Anpassung der Personalzahl an die Bedarfsschwankungen ein undurchführbarer, weil unwirtschaftlicher Vorschlag. Eine andere Frage ist, ob nicht die Qualität des vorhandenen Personals noch besser ausgenutzt werden kann, als im allgemeinen geschieht, dadurch, dass unproduktiver Kraftverbrauch eingeschränkt wird. Das geschieht einmal durch eine schärfere Scheidung des Verkaufs von den mechanischen Arbeiten, und das kann weiter durch eine mehr pflegliche Behandlung des Personals bewirkt werden. In der ersten Beziehung ist in den Grossunternehmen schon viel getan worden. Bei den Vernehmungen zeigte sich, dass ein sehr grosser Teil der Lebensmittelgeschäfte, besonders der Massenfiliälenunternehmen, dazu übergegangen war, die Waren von Arbeitern verpacken zu lassen, so dass die Abfertigung der Kunden dadurch wesentlich beschleunigt werden konnte. Eine rückläufige Entwicklung zeigt sich interessanterweise jetzt bei den Warenhäusern, die in verschiedenen Abteilungen die ökonomisch sicher zweckmässigere Trennung von Verkauf und Verpackung wieder aufheben mussten, so dass die Waren dieser Abteilungen von der Verkäuferin sowohl verpackt als auch kassiert wurden. Diese vom arbeitstechnischen Standpunkt rückläufige Orientierung ist im übrigen ein weiterer Beleg für die Beobachtung, dass im Einzelhandelskonkurrenzkampf heut die psychologischen Faktoren die Hauptrolle spielen, denn weil man merkte, dass das Publikum bei kleineren Einkäufen nicht gern doppelte Wege machte, hat man zur grösseren Bequemlichkeit die ökonomischere Trennung von Verkauf und Verpackung wieder aufgegeben.

Für den zweiten Faktor der Personalproduktivierung ist bis jetzt wenig getan worden. Nur ganz wenige Geschäfte gibt es, die systematische Beobachtungen darüber angestellt haben, wie die Lager so gruppiert werden können, dass das Herausholen, Vorlegen, Weglegen der Ware unter geringstem Zeit- und Energieaufwand vor sich gehen kann. Ebenso fehlen, um nur etwas aus der Fülle des Fehlenden herauszugreifen, fast noch überall Sitzgelegenheiten hinter den Tischen, die ein Ausruhen des Personals in geschäftsschwachen Stunden zulassen, fehlen auch noch in ganz grossen Geschäften die genügende Zahl von Ventilatoren, um die oft unerträgliche Luft zu verbessern. Merkwürdigerweise wurde auf der Enquete nach diesen Dingen gar nicht gefragt, vermutlich weil man sie dort noch immer als sozialpolitische Angelegenheit und nicht, wie es tatsächlich ist, als Planwirtschaft am Personal auffasste. Es ist anzunehmen, dass sich hierin der gleiche Wandel durchsetzen wird wie in der Frage der Personalfortbildung, die man noch bis vor kurzer Zeit als reine Privatangelegenheit des Personals betrachtete.

Der weitere variable Faktor im Handelsgeschäft ist das Lager. Soweit Enqueteveröffentlichungen zu diesem Punkt vorliegen, zeigt sich überall das gleiche Bild, dass die Lager auch der bestgeführten Unternehmen langsamer umgeschlagen werden als die

amerikanischen. An dieser Gestaltung ist zweierlei schuld: einmal die falsche Lagerdisposition der Geschäfte, die zu lange am früher geltenden Ideal des grossen Lagers festhielten; doch kann man annehmen, dass gerade in dieser Hinsicht die andauernde Geldknappheit, mit der die meisten Geschäfte zu kämpfen haben, der beste Lehrmeister gewesen ist. Der andere, heut sicher viel wesentlichere Faktor ist das Publikum, das eine reiche Auswahl verlangt und dadurch den Kaufmann zu einer reichhaltigen Sortierung zwingt, die naturgemäss einer Steigerung der Umschlagsgeschwindigkeit hemmend entgegenwirkt. Doch ist allerdings der Publikumszweck in gewissen Grenzen beeinflussbar, wenn der Versuch geschickt gemacht wird. So berichten mehrere Inhaber von grossen Filialunternehmen der Kolonialwarenbranche, dass es ihnen gelungen ist, die Sortenauswahl in wichtigsten Konsumartikeln auf etwa die Hälfte herabzudrücken, ohne dass eine Abwanderung der Käufer eingetreten ist. Schwieriger ist die Lage sicher in den Geschäften, die Modartikel führen. Die Damenkonfektion krankt seit Jahren daran, dass sie ein Verhältnis zur Kapitalkraft zu reichhaltiges Lager führen muss. Eine Änderung wird sich aber in absehbarer Zeit kaum durchführen lassen, da sie am Widerstand der Käuferinnen scheitern wird. Und zwar hängt das paradoxerweise mit der Sparsamkeit zusammen, zu der der grösste Teil der Käuferinnen heute gezwungen ist. Weil sie ihre Garderobe doch noch relativ ziemlich lange (im Vergleich zum immer rascher werdenden Modenwechsel) tragen müssen, legen sie Wert darauf, möglichst etwas zu kaufen, was „nicht jede trägt“. Diese Forderung nach Individualität des einzelnen Stücks ist aber nur erfüllbar, wenn die Lagerauswahl eine grosse ist. Der amerikanische Kaufmann hat es in dieser Hinsicht besser. Weil die Neuanschaffungen überaus rasch erfolgen, ist es der Durchschnittskäuferin gleichgültig, dass ihre Kleidung eine modische Massenuniform ist. Die Gleichförmigkeit des Nebeneinander wird durch den raschen zeitlichen Wandel ausgeglichen. Bevor der Moment kommt, dass die amerikanische Käuferin sich etwas „über sieht“, hat sie sich schon etwas Neues gekauft. Es ist anzunehmen, dass die gleiche Wirkung bei uns eintreten wird, wenn die Neuanschaffungen in rascherem Tempo erfolgen können. Bis dahin wird freilich die unvermeidliche Begleiterscheinung der grösseren „Solidität“ der Zwang zur grösseren Lagerhaltung sein.

Im ganzen zeigt sich folgendes Bild im gegenwärtigen Einzelhandel: auf der einen Seite die Erschwerung der Handelsaufgaben unter gleichzeitiger Vermehrung der Handelsbeschäftigten; auf der andern Seite eine starke Dynamik innerhalb der Grossunternehmensgruppen, für deren weitere Ausdehnung die Unkostenentwicklung kein hemmendes Moment bildet. Im ganzen Handel sind Bestrebungen zur Hebung des Handelserfolges vorhanden; doch sind die hier vorhandenen Möglichkeiten erst zum geringen Teil ausgenutzt.

---

## *Internationale Wirtschaftspolitik aus der Nähe*

Von Georg Berger (Bochum)

Das jetzt in Stockholm verabschiedete Wirtschaftsprogramm des Internationalen Gewerkschaftsbundes lässt eine Betrachtung darüber angebracht erscheinen, in welchem Wirkungsraum diese notwendigen und einleuchtenden Richtlinien durchgekämpft werden müssen. Lassen schon der äussere Aufbau des Programms und namentlich auch die erläuternden Ausführungen Leiparts und Eggerts deutlich erkennen, dass *Weltwirtschaftspolitik zu Hause beginnen* muss, so wird die Richtigkeit dieser Erkenntnis durch die bisherigen Erfahrungen, die

Gewerkschaftsvertreter in Genf und anderwärts machen konnten, eindringlich bestätigt. Ein gemeinsames Vorgehen der Gewerkschaften auf dem weiten und noch ziemlich unerforschten Gebiete der internationalen Wirtschaftspolitik bietet in der Tat ohne eine wirksame wirtschaftliche und politische Geltung der Organisationen in den Heimatländern keine irgendwie erheblichen Erfolgsaussichten. Für die internationale Sozialpolitik gilt übrigens durchaus das gleiche.

Diese Selbstverständlichkeit darf nie aus dem Auge gelassen werden, wenn man an so weittragende Probleme herangeht, wie sie das Stockholmer Wirtschaftsprogramm aufzeigt, bestehen doch in bezug auf den Organisationsgrad der dem IGB. angeschlossenen Landeszentralen ganz erhebliche Unterschiede. So entfallen beispielsweise auf 10 000 Einwohner in Deutschland 855, in England 832, in Belgien 674, in Frankreich 160 und in Spanien gar nur 100 Gewerkschaftsmitglieder. Wenn auch derartige Verhältniszahlen nicht den alleinigen Massstab für den gewerkschaftlichen Einfluss und die gewerkschaftliche Kampfkraft in den betreffenden Ländern darstellen, so geben sie immerhin wichtige Anhaltspunkte für die Abschätzung des internationalen Marschtempo, das weder auf die fortgeschrittenen Organisation noch auf das schwächste Glied, sondern bestenfalls auf den Durchschnitt eingestellt werden kann. Darauf hinzuweisen heisst keinesfalls, zum Kurtreten zu mahnen, im Gegenteil. Die Grösse der sich selbst gestellten Aufgabe soll die Gewerkschaften zu unablässiger Aktivität anspornen, sind sie doch die einzigen grossen Wirtschaftsorganisationen, die imstande und willens sind, sich *über* nationale Sonderinteressen hinaus zu erheben und so ein neues Weltbild zu formen.

Um diese *Formgebung der Weltwirtschaft* handelt es sich jetzt, wodurch zugleich auch die weltpolitische Physiognomie der Völker verändert wird, in dem Sinne, wie Paul Natorp einmal sagte, dass „der vergrösserte Massstab der Beschaffung der Lebensbedingungen einen entsprechend grösseren Massstab der sozialen Ordnung erzwingt“. Als wichtigstes Instrument dazu ist die Wirtschaftsorganisation des Völkerbundes zu betrachten, bei der die Mitwirkung der organisierten Arbeiterschaft zunächst noch allzusehr in den ersten Anfängen steckt. Aber auch die wirtschaftspolitische Bedeutung der Organe der Internationalen Arbeitsorganisation kann niemand zweifelhaft sein, der bei den Bemühungen um das Zustandekommen einer internationalen sozialpolitischen Konvention das starke Geltendmachen wirtschaftlicher Argumente, wie es beispielsweise bei der diesjährigen Beratung der Bergbauarbeitszeitfrage in Genf betont der Fall war, beobachten konnte. Man kann sagen, und auch der letzte Direktorbericht des Internationalen Arbeitsamtes lässt das durchblicken, dass der Fortschritt der internationalen Sozialpolitik immer stärker davon abhängig wird, ob und in welchem Grade der *Gedanke der internationalen Verflechtung* die Wirtschaftspolitik der Völker erfassen wird.

Da stossen wir gleich auf eine ernste Schwierigkeit in der Genfer Apparatur. Zwischen der Wirtschaftsorganisation des Völkerbundes und der Internationalen Arbeitsorganisation besteht eine spürbare verfassungsmässige Rivalität; die Wirtschaftsabteilung wacht sorgsam darüber, dass das Arbeitsamt in den for-

mellen Grenzen seiner Zuständigkeit bleibt. Ein Beispiel dafür: Das Problem der Arbeitslosigkeit ist vom Arbeitsamt in einer kürzlich erschienenen Studie eingehend untersucht worden, es hat Statistiken des Beschäftigungsgrades aus den wichtigsten Ländern zusammengetragen, Zusammenhänge mit der Wanderungsbewegung beleuchtet, sich aber nur höchst andeutungsweise an wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen herangewagt. Wo, wie hier, das „Soziale“ mit dem „Wirtschaftlichen“ zusammenfließt, wirkt die ressortmässige Trennung unbedingt lähmend und liefert den im Sozialen immer, im Wirtschaftlichen zumeist störrischen Unternehmern billige formalistische Einwände. Auf der letzten Arbeitskonferenz haben die Bergbauunternehmer dieses Spiel auf die Spitze getrieben. Bei der im September vorigen Jahres vom Wirtschaftskomitee des Völkerbundes zusammenberufenen Sachverständigenkonferenz glaubten die Unternehmer, die sachlich begründeten Vorschläge der Bergarbeitervertreter zur Regelung der internationalen Kohlenwirtschaft u. a. damit bekämpfen zu können, dass sie eine Wirtschaftsverständigung von der *vorhergehenden* Angleichung der Arbeitsbedingungen als abhängig hinstellten. Als dann nach wenigen Monaten im beschleunigten Verfahren auf Wunsch der Völkerbundsversammlung eine Technische Vorkonferenz über die Vereinheitlichung und Verkürzung der bergbaulichen Arbeitszeit beim IAA. stattfand, hatte sich die Unternehmermeinung schon umgedreht. Nicht die Arbeitsbedingungen waren plötzlich mehr die Hauptsache, sondern der wirtschaftliche Zusammenschluss müsse erst kommen, bevor die Arbeitsbedingungen angeglichen werden könnten. Auf diese Tonart waren dann auch die Unternehmerargumente auf der Arbeitskonferenz im Juni abgestimmt, gesteigert noch durch den Hinweis, dass die gegenwärtige Kohlenkrise eine Arbeitszeitregelung nicht zulasse, während umgekehrt im Januar die Existenz einer Kohlenkrise überhaupt geleugnet wurde und damit die Notwendigkeit einer solchen Regelung. Mit derartigen unwürdigen Mätzchen versuchen die Unternehmer, die sachliche Schwäche ihrer Position zu verdecken. Das gelingt ihnen zwar nicht vollkommen; sie erreichen aber doch damit häufig eine Einschüchterung der sowieso stark exponierten leitenden Funktionäre des Arbeitsamtes, was wiederum in gewissen Unklarheiten ihres Verhaltens seinen Niederschlag findet.

Wenn Albert Thomas in seinem Amtsbericht „ein wohlgeordnetes Zusammenwirken“ mit dem Völkerbundssekretariat und seinen technischen Einrichtungen feststellt, so ist das vorläufig noch mehr Wunsch als Wirklichkeit. Über die Abordnung gegenseitiger Beobachter zu den Veranstaltungen der Genfer Institute ist dieses Zusammenwirken noch nicht merklich hinausgediehen. In der Kohlenfrage ist erstmalig eine engere Verbindung der wirtschaftlichen mit den sozialen Aufgaben versucht worden. Das Ergebnis steht noch offen, wovon allerdings die Richtigkeit des gemeinsamen Vorgehens auf dem wirtschaftlichen *und* auf dem sozialen Geleise nicht berührt wird. Die Rührigkeit des Arbeitsamtes sticht nichtsdestoweniger sehr vorteilhaft von dem gemächlicheren Tempo der Wirtschaftsorganisation des Völkerbundes ab.

Ist die Arbeitsorganisation gewissermassen ein dreigliedriger Organismus, in dem neben den Regierungen die Unternehmer wie die Arbeitnehmer Sitz und

Stimme haben, wo ferner auch (freilich nur qualifizierte) Mehrheitsbeschlüsse gefasst werden können, so haften der *Wirtschaftsorganisation* alle die Unvollkommenheiten an, die die Wirksamkeit des Völkerbundes selbst hemmen. Der Völkerbund trägt ja seinen Namen noch nicht ganz zu Recht. Er ist ein Bund der Regierungen oder, wie die herrschende Lehre sagt, ein völkerrechtliches Verhältnis der Mitgliedstaaten. In ihm herrschen demzufolge das Prinzip der *Einstimmigkeit* und der nicht selten ebenso dick hervorgehobene Grundsatz der *Universalität*. Beide Grundsätze engen die völkerbundlichen Möglichkeiten auf dem Gebiete der Wirtschaft in gleicher Weise ein wie auf dem Gebiete der grossen Politik. Irgendwelche Majorisierungen, das heisst also praktische Entscheidungen wirtschaftlicher Fragen, gibt es im Völkerbund nicht. Auch der letzte anwesende, von den behandelten Fragen entweder gar nicht oder nur ganz unwesentlich betroffene Mitgliedstaat muss seine Zustimmung geben, wenn irgend etwas Gültiges geschaffen werden soll. Daraus erklärt sich zum Teil das allzu behutsame Heranschleichen des Völkerbundes an die brennenden Fragen der Zeit. Vielfach ist es nur ein offensichtliches *Herumschleichen*. Die bisherigen wirtschaftlichen Aktionen des Völkerbundes haben alle im Fortissimo grosser Reden entweder in der Vollversammlung oder auf den Wirtschaftskonferenzen begonnen und sind dann im leisesten Piano von Kommissions-, Unterkommissions- und noch weiter untergeteilten Beratungen der Diplomaten und Sachverständigen verklungen. Ein Berg von Protokollen und Berichten, die bestenfalls eine Geneigtheit zu einem *sivre de près* (sagen wir: zu einem Im-Auge-Behalten) bekunden, war die einzige sichtbare Wirkung.

Die Tätigkeit des Völkerbundes ist damit weniger ausführender als *beratender*, weniger politischer als *technischer* Art geworden. Das ist das Unbefriedigende am heutigen Völkerbundswirken auf wirtschaftlichem Gebiete, wengleich der Wert der in Genf geleisteten Detailarbeit nicht verkannt werden soll. Die Genauigkeit, mit der die Fachmänner im Wirtschaftskomitee in die Einzelheiten der ihnen vom Völkerbundsrat zugewiesenen Probleme einsteigen, lässt kaum jemals einen denkbaren Gesichtspunkt unberührt; die fabrizierten zahlreichen Dokumente bilden eine Erkenntnisquelle von hohem Rang. Aber die Arbeiten des Wirtschaftskomitees vollziehen sich eben zu sehr in der theoretischen und grundsätzlichen Ebene, sie sind mehr ein Zerpflücken der jeweiligen Initiative als ihre tatkräftige Verwirklichung. Staatssekretär *Trendelenburg*, einer der hervorragendsten Mitglieder des Wirtschaftskomitees, hat dessen Wirken einmal als „*Felddienstübungen*“ bezeichnet, deren Nützlichkeit man erst im Ernstfalle, d. h. wenn der politische Druck der durchberatenen Fragen ihre Lösung im Wege gegen- und wechselseitiger Übereinkommen erzwingt, richtig beurteilen könne. Von Felddienstübungen mit markiertem Feind ist jedoch in der internationalen Wirtschaftspolitik nicht viel zu halten, droht doch dabei die Diskussion gar zu leicht in Unbestimmtheiten und Allgemeinheiten zu versanden. Auch die 1927er Weltwirtschaftskonferenz war ja eine so gross angelegte Felddienstübung. Hinterher hat man es ganz anders gemacht, an Stelle des damals so nachdrücklich propagierten Zollabbaues ist eine Zollwelle über Europa herein-

gebrochen, angepeitscht noch durch aussereuropäische Einflüsse; die Gefahr ist nicht zu verkennen, dass auf diese Weise die gegenwärtige Weltwirtschaftsdepression zu einer chronischen wird. In seiner frisch zupackenden Art bemerkte der englische Handelsminister *Graham* vor einiger Zeit in Genf sehr richtig, dass, wenn man auf wirtschaftlichem Gebiete weiterkommen wolle, man die Probleme beim richtigen Namen nennen müsse, da allgemeine Lobsprüche wirklich nicht weiterführen. Noch deutlicher ist *A. Thomas* auf der Januar-Bergbaukonferenz in diesem Jahre geworden, als er erklärte, er müsse fürchten, in all dem guten Willen zu ertrinken, den die Delegierten der Regierungen und der Unternehmer beteuerten, um dann einen Atemzug später Bedenken und Schwierigkeiten gegen die beabsichtigte Arbeitszeitregelung aufzutürmen.

Die *sozialwirtschaftliche Dominante* der heute, hauptsächlich in Europa, offenen politischen Fragen lässt sich nicht länger leugnen. *Lösungen rein kapitalistischen Gepräges sind Unmöglichkeiten.* Für die heutige Epoche des Kapitalismus ist der verschärfte Kampf um den Absatz auf einem in seiner Aufnahmefähigkeit arg beschränkten Weltmarkt charakteristisch. Der Mangel an äusseren Ausdehnungsmöglichkeiten der Märkte hat einmal zu übertriebenen Rationalisierungsmassnahmen geführt, eines doch bloss vorübergehenden Vorsprungs vor dem Konkurrenzland wegen, zum anderen zu Beeinflussungen der staatlichen Wirtschaftspolitik, um die eigene Industrie mit allen Mitteln gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu fördern, oder gar das eigene Land gegen die Einfuhr der Erzeugnisse aus der Fremde abzusperren. Diese Unsummen verschlingenden Marktkämpfe — der europäische Kohlenbergbau wirft auf diese Weise jährlich runde drei viertel Milliarden buchstäblich zum Fenster hinaus — werden in kapitalistischen Bahnen so lange keine Dämpfung erfahren, als neugebildete oder geborgte Kapitalien zur Finanzierung dieses unsinnigen Quotenwettrennens zur Verfügung stehen. Solange ist auch die Geneigtheit zu Marktverständigungen mehr platonisch als tatsächlich vorhanden, es sei denn, dass die internationale Monopolisierung einer Industrie auf Kosten anderer Wirtschaftszweige und Länder eine schnellere Anpassung an die veränderten Marktverhältnisse verspricht. Das letztere setzt aber zumeist eine starke wechselseitige kapitalmässige Durchdringung voraus, eine Bedingung, die vorerst noch längst nicht für alle Industrien gegeben ist. Da, wo sie fehlt, wie gerade in der Kohle, setzen die Unternehmer der Internationalisierung der Wirtschaft Widerstände prinzipieller Färbung entgegen, indem sie behaupten, dass ausgerechnet ihr Wirtschaftszweig einen so integrierenden Teil der Volkswirtschaft eines jeden Landes darstelle, dass regelnde Einwirkungen schlechthin undurchführbar seien, jedenfalls soweit sie etwa vom Völkerbund herrühren würden. Solchen und ähnlichen Spiegelfechtereien sehen sich die Mitglieder des Wirtschaftskomitees bei der Befragung von Unternehmersachverständigen gegenüber, als leitende Staatsbeamte meist selbst nach Herkunft und Erziehung privatwirtschaftlich eingestellt. Man begreift, dass ihnen unter diesen Umständen „Felddienstübungen“ ohne aktuellen Wert sympathischer sind. Die deutsche Antwort an Briand drückt bei aller Konzilianz in der Form dasselbe aus. Regierungsmassnahmen allein, so heisst es

darin, könnten dem notleidenden Europa nicht helfen. Auf weiten Gebieten werde die *Wirtschaft selbst eingreifen* müssen. Sache der Regierungen werde es sein, ihre gemeinschaftliche Wirtschaftspolitik mit dem *freien Spiel der Kräfte* in Einklang zu bringen. Die Anklänge dieser These an das verstaubte Laissez faire sind zu deutlich. Das ist ein bedauerliches Armutszeugnis, das jeden konstruktiven Gedanken zur Gestaltung der europäischen Wirtschaft vermissen lässt. So kommt weder ein WirtschaftsEuropa zustande noch lässt sich so die dringend erforderliche Aktivierung der wirtschaftlichen Völkerbundspolitik erreichen. Hier muss das Werk der Gewerkschaftsinternationale einsetzen.

Das Wirtschaftskomitee leidet in seiner jetzigen Zusammensetzung an einer verhängnisvollen Erstarrung seiner Konzepte. Es ist noch gar nicht zu lange her, da äusserte es noch eine unverständliche Scheu gegen die Mitwirkung der beteiligten Kreise an den offiziellen Beratungen, eine Scheu, die sich besonders gegen die Anhörung von Arbeitervertretern wandte. Die Bergarbeiter haben als erste das diplomatische Eis gebrochen, mit dem sich das Komitee bisher umgeben hatte. Hoffentlich bleibt es nicht bei diesem schüchternen Versuch, der eingestandenermassen auch für die Wirtschaftsorganisation einen Erfolg brachte, den Erfolg nämlich, dass die begründeten Vorschläge der Bergarbeitersachverständigen zur Organisierung der europäischen Kohlenwirtschaft und zur Errichtung eines Völkerbundsamtes für Kohlenwirtschaft und -technik zusammen mit den Empfehlungen zur Angleichung der Arbeitsbedingungen ein ausbaufähiges und anerkanntes Programm für die weiteren Kohlenarbeiten des Völkerbundes abgaben, nachdem zuvor die Unternehmer in dieser Hinsicht steril geblieben waren. Die Bundesversammlung des vergangenen Jahres hat dieses Programm aufgegriffen, seinen *sozialpolitischen* Teil der Arbeitsorganisation zugewiesen, die allerdings wegen der Sabotage der Unternehmer und des Versagens gewisser Regierungen damit noch nicht zu Rande gekommen ist (1931 findet eine weitere Lesung der im Rohbau bereits fixierten Arbeitszeitkonvention für den Bergbau statt), und den *wirtschaftspolitischen* Teil der weiteren Behandlung des Völkerbundsrates und des Wirtschaftskomitees anvertraut mit dem Ziele, darüber eine *Konferenz der Regierungen* einzuberufen, um zu wirksamen Abschlüssen zu gelangen. Es ist bezeichnend, wie diese erfrischende, von den Arbeitervertretern ausgegangene und von der britischen Arbeiterregierung verstärkte Initiative nun wieder hinter dem berüchtigten Genfer homöopathischen Rezept: „Wait and see“, zurückzutreten droht. Solange die Arbeitsorganisation diesen unbequemen Fall in Händen hatte, liess auch das Wirtschaftskomitee die Akten ruhen, und würde sie zweifellos auch gern weiter ruhen lassen, wenn nicht die Bergarbeiterinternationale und andere Stellen mit dem Hinweis auf die seitdem eingetretene äusserste Verschärfung der Kohlenkrise erneut vorstellig geworden wären. Es ist anzunehmen, dass im Herbst der abgebremste Genfer Kohlenwagen wieder flottgemacht wird.

Gerade die Kohlenfrage ist ein Musterbeispiel für die Unfähigkeit einer privatwirtschaftlich so voreingenommenen Industrie, von sich aus zu den Regelungen zu kommen, deren Notwendigkeit sie zwar einsieht, bei deren Verwirklichung sie

aber nichts von ihrer privatwirtschaftlichen Souveränität aufgeben möchte. *Privatwirtschaftliche Souveränität* ist nun aber ein ebenso überlebter Begriff wie die staatsrechtliche Souveränität. Seine Aufrechterhaltung steht der Fortentwicklung des europäischen Gedankens in Wirtschaft und Politik entgegen, der Existenz des Völkerbundes überhaupt. Jeder Vertrag, gleichviel auf welchem Gebiete, schränkt sie ein, und der Partnerschaft der Arbeiterschaft können sich die Industriellen bei ihren Wirtschaftsverträgen auf die Dauer doch nicht entziehen. Für die Kohlenindustrie kommt noch hinzu, dass in den beiden wichtigsten Ländern: Deutschland und England, eine *gesetzliche Mitbeteiligung der Arbeiter* in den heimischen Grossorganisationen bereits gegeben ist und infolgedessen auch international durch private Abmachungen nicht eliminiert werden kann. Was würde denn schliesslich durch rein private Verständigung — ganz abgesehen davon, dass auch dazu die *Vertragshilfe des Völkerbundes*, namentlich für die Grundstoffindustrien, schwerlich zu entbehren ist — gewonnen werden? Würde man nicht gewisse privatwirtschaftliche Erleichterungen mit einer zunehmenden Verschärfung der sozialen Gegensätze erkaufen, die den möglichen Gewinn durch Arbeitskämpfe grössten Stils wieder in Frage stellen? Man erinnere sich nur der Tatsache, dass der englische Bergarbeiterkampf von 1926 der englischen Wirtschaft Verluste von über 400 Millionen Mark gebracht hat. Der *Wirtschaftsfriede* der Welt kann nur auf dem soliden Fundament des *Arbeitsfriedens* errichtet werden. Arbeitsfriede heisst in erster Linie *Tarifriede*, der nicht ohne und nicht gegen die Arbeiter abzuschliessen ist. Man kann nicht wirtschaftliche Schützengräben, die heute noch zwischen den Völkern liegen, dadurch zuschütten, indem man gleichzeitig soziale Schützengräben zwischen Unternehmern und Arbeitern aufreisst oder bestehende weiter vertieft. Vielleicht ist die schon geäusserte Befürchtung gar nicht so unberechtigt, dass man damit in Europa dem Zustande fortgesetzter revolutionärer Ausbrüche zutreiben würde, woran Europa zugrunde gehen müsste. Diesen Gefahren entgeht man nur, wenn man die Arbeiter teilhaben lässt an der Formung der europäischen Wirtschaftsgeschicke, ihnen *Einblick* und *Mitbestimmung* gibt, Europa also als eine Gemeinschaftsaufgabe der Völker und aller in ihrer Wirtschaft Tätigen ansieht.

Zu der Erfassung dieser Totalität des Problems hat sich die Wirtschaftsorganisation des Völkerbundes noch nicht durchgerungen. Im *Wirtschaftskomitee* fehlt die regelmässige Stimme der Arbeitnehmer; in dem sogenannten *beratenden Wirtschaftsausschuss*, jener im Anschluss an die Genfer Weltwirtschaftskonferenz gewissermassen als deren Vollzugsorgan geschaffenen Einrichtung, die jährlich nur einmal tagt und sich auf Anregungen an den Völkerbundsrat beschränken muss, sitzen unter 60 Mitgliedern aus Handel, Industrie, Finanz und Wissenschaft auch bloss 3 Freigewerkschafter, die den dort gekochten kapitalistischen Kohl weder fett machen noch sozial würzen können. In der *Wirtschafts-sektion* des Völkerbundssekretariats sind zwar recht kluge, aber doch nicht eben den Ideen der Arbeiterbewegung aufgeschlossene und unvoreingenommene Männer tätig, und die *Vollversammlung* selbst zeigt ein stets wechselndes Gesicht, je nach den in den Mitgliedstaaten am Ruder befindlichen Regierungs-

konstellationen. Soweit die Vertreter Regierungsbeamte sind, tragen sie ihrer Regierungszusammensetzung „Rechnung“, wenn es ihnen so liegt, sonst tragen sie nur Bedenken. Manche offenbaren da eine erstaunliche Wendigkeit, man möchte sie geradezu als Rechnungsräte bezeichnen. Zum Glück gibt es in den Delegationen auch parlamentarische Stammgäste, die mit der intimen Kenntnis des Milieus und der Personen ein anerkanntes Bestreben, Schwung in den Apparat zu bringen, verbinden. Der Schwung hält leider nicht lange vor, die von den teilnehmenden Parlamentariern entwickelte Schwungkraft wirkt bei der Verschiedenheit ihrer Einstellung überdies nicht in der gleichen Richtung und hebt sich somit häufig auf. *Der Völkerbund muss im Bewusstsein der Massen lebendig werden, und dazu ist eine vermehrte Mitarbeit von Gewerkschaftsvertretern in seinen Wirtschaftsorganen unbedingt vonnöten.* Anders entfernen sich die Genfer Institutionen selber vom lebendigen Strome der Zeit und laufen damit die Gefahr, auf die A. Thomas kürzlich treffend hinwies: „Ausgesperrt bleiben.“ Die neue Mode, von der Thomas sprach, vor dem Völkerbund höflichst den Hut zu ziehen, aber ausserhalb seines Rahmens und ohne seine Mitwirkung und Aufsicht wesentliche Vereinbarungen von weittragender Wirkung abzuschliessen, ist doch vor allem auf wirtschaftlichem Gebiet schon weit verbreitet. Die Unternehmer bedienen sich ihrer, ja es gibt sogar schon im Arbeitnehmerlager Stimmen, die wie eine Absage an Genf, ja an Europa, klingen.

Im Juni-Heft der „Arbeit“ hat der Wirtschaftsberater der englischen Gewerkschaften, *Milne-Bailey*, sich zu der Frage der *Vereinigten Staaten von Europa* geäussert. In Anlehnung an den kürzlich erstatteten Bericht des volkswirtschaftlichen Ausschusses der englischen Gewerkschaften vertritt er die Auffassung, dass, wenn schon Wirtschaftsgruppen der Nationen gebildet werden sollen, für England das britische *Commonwealth* der geeigneteren Rahmen als Europa sei. Das britische Reich wäre mit seinen Dominien und Kolonien viel eher in ein wirtschaftliches Gleichgewicht zu bringen als Europa, dessen wirtschaftliche Interessen notwendigerweise auch *ohne* England schon zum Widerstreit neigten, *mit* England wären die Schwierigkeiten sogar unüberwindlich. Dieser neueste Empire-Dreh der britischen Gewerkschaften bedeutet eine schlimme Verkennung der europäischen Gegebenheiten und ist auch mit den erkennbaren Strömungen im britischen Reich selbst nicht recht in Einklang zu bringen. Es kann doch schwerlich übersehen werden, dass die grössten Dominien: Kanada, Australien und Süd-Afrika, nach und nach wirtschaftlich ihre eigenen Wege gehen, die mehr zu den Vereinigten Staaten als zum Mutterland führen. Eine arbeitsmarktliche Entlastung bieten sie auch nicht; Kanada und Australien sträuben sich sogar, englische Arbeitslose aufzunehmen. In Erinnerung ist noch, wie das vom Minister Thomas propagierte Experiment, Bergarbeiter nach Kanada zu verpflanzen, im grossen und ganzen fehlgeschlagen ist, ein erheblicher Teil der übrigens nicht grossen Zahl der mit Staatshilfe übersiedelten Bergarbeiter ist nach kurzer Zeit wieder heimgekehrt. Der australische Bergarbeiterverband schickt der Bergarbeiterinternationale von Zeit zu Zeit Warnungen vor der Einwanderung nach Australien, eine Warnung, die sich in erster

Linie an die englische Adresse richtet. Auch der vom englischen Arbeitslosenminister Thomas mit Energie geförderte Austausch von englischen Kohlen gegen australisches Korn hat keinerlei entscheidende Nachwirkung gehabt — der Weg der an sich schon billigeren nordamerikanischen Kohle über See ist kürzer und billiger. Wer kann weiterhin die Schwierigkeiten ausser acht lassen, die England gegenwärtig mit seinen Kolonien hat? Die afrikanischen Sorgen am Suezkanal nehmen täglich zu und die indische Krise steht so bedrohlich am politischen Himmel Grossbritanniens, dass heute noch niemand sagen kann, wie sie ausläuft. Was die englischen Gewerkschaften als Commonwealth-Block empfehlen, ist eine *sentimentale Illusion*, aber kein Ersatz für einen europäischen wirtschaftlichen Zweckverband, dem England wirtschaftlich näher steht, als seinen verzweigten überseeischen Einflussgebieten. *England gehört zu Europa*, trotz dem Grafen Coudenhove und trotz gelegentlicher, mehr stimmungs- als erkenntnismässiger gegenteiliger Meinungen in englischen Gewerkschaftskreisen. Es ist kaum anzunehmen, dass das amtliche England, vor allem unter der Labour-Regierung, das doch alle entscheidenden Posten des Völkerbundssekretariats, unter anderem auch die Leitung der Wirtschaftssektion, innehat, eine so betonte Schwenkung, wie sie Milne-Bailey empfiehlt, sich zu eigen macht, wenn auch die englische Antwort an Briand höflich *abwartend* gehalten ist.

Auch für Deutschland kann ja Briands Projekt nur *Ausgangspunkt* einer Diskussion bedeuten, deren Notwendigkeit durch die Wirtschaftskrise noch stark gewachsen ist. „*Europa braucht Ideen*“, schrieb neulich eine grosse Handelszeitung — wohlan, nehmt das Stockholmer Wirtschaftsprogramm und die Vorschläge, die vordem schon von Arbeitervertretern den Genfer Wirtschaftsorganisationen unterbreitet worden sind, und ihr habt Ideen, die Zukunft in sich tragen. Lasst an den Bemühungen, sie in Wirklichkeit umzusetzen, die *Arbeiter und ihre Verbände teilnehmen*, deren Verantwortungsbereitschaft das wertvollste Aktivum in der heute sonst ziemlich trostlosen Weltwirtschaftsbilanz darstellt.

---

## *Reform und Ausbau der bäuerlichen Erziehung und Wirtschaftsberatung*

### *Ein Beitrag zur Reform der Landwirtschaftskammern*

Von Aloys Müller

#### *1. Hebung der Produktivität der Landwirtschaft eine Erziehungsrage.*

Dem niederen landwirtschaftlichen Schulwesen wurde vor dem Kriege nur wenig Beachtung geschenkt. Erst unter dem Druck der veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse der Nachkriegszeit ist das anders geworden. Von 100 deutschen Landwirten sind etwa 75 Inhaber kleiner und mittlerer Bauernbetriebe. Der Stand der fachlichen Schulung und persönlichen Bildung des Bauern ist also ausschlaggebend für die Produktivität der deutschen Landwirtschaft. Deshalb

muss auch die Förderung des bauerlichen Erziehungswesens eine der ersten agrarpolitischen Sorgen des Staates sein.

Die Fortschritte, die auf diesem Gebiete in der Nachkriegszeit erzielt worden sind, verdienen hohe Beachtung. Wir stehen aber auch heute noch durchaus im Anfange dieser Entwicklung. Es ist bekannt, dass nicht einmal für die Hälfte der bauerlichen Betriebe im besten Falle in den zurzeit in Preussen bestehenden landwirtschaftlichen Schulen Betriebsleiter ausgebildet werden können. Das ist ein schwerer Mangel, der durch weiteren Ausbau baldigst zu beseitigen ist.

Dieser Ausbau allein führt aber nicht zum Ziele. Ebenso notwendig ist, wie wir sehen werden, eine gründliche Reform des bestehenden landwirtschaftlichen Schulwesens, wenn in Zukunft die Dinge nicht einen Verlauf nehmen sollen, der im staatspolitischen Sinne höchst unerwünscht, wenn nicht direkt gefährlich wirken muss.

## *II. Die notwendigen Schulreformen.*

Wir haben in Deutschland (Stand von 1928) 392 Landwirtschaftsschulen (früher Winterschulen genannt), die zusammen von 18400 Schülern besucht wurden. Vor dem Kriege waren es nur 239 Schulen mit weniger als 10000 Schülern. Die Wirksamkeit dieser Anstalten bewegt sich nach zwei Richtungen hin. Unterricht findet nur im Winter statt, da die Bauernsöhne im Sommer als Arbeitskräfte im väterlichen Betriebe gebraucht werden. Im Sommer und Winter sind die Landwirtschaftslehrer ausserdem noch als bauerliche Wirtschaftsberater tätig.

In sicherlich 80 Prozent dieser Landwirtschaftsschulen leidet der Betrieb durch das missliche, ja nahezu feindselige Verhältnis, das regelmässig zwischen dem Direktor und seinem Landwirtschaftslehrer besteht. Da liegt vor allen Dingen daran, dass beide darauf angewiesen sind, ihr Einkommen durch eine möglichst ausgedehnte Tätigkeit in der Wirtschaftsberatung zu erhöhen. Für den bei der Wirtschaftsberatung zurückgelegten Weg und die dabei verwendete Zeit werden Kilometer- und Tagegelder gezahlt, die mit der Länge des Weges und der Zeit steigen. Die Folge ist selbstverständlich, dass die Monatsabrechnung des Direktors stets erheblich höhere Ziffern aufzuweisen hat als die des Landwirtschaftslehrers. Am Ende des Jahres hat der Direktor von der gesamten für die Wirtschaftsberatung ausgeworfenen Summe im günstigsten Falle etwa zwei Drittel für sich verbraucht und ein Drittel seinem Kollegen gelassen. Das ist aber an sich kein arges Unglück, denn dem Älteren, an Erfahrung Reicheren muss man ohne weiteres das grössere Einkommen auch bei der Wirtschaftsberatung gerechtermassen zubilligen. Viel schlimmer ist, dass durch eine solche Regelung nicht mehr die Wirtschaftsberatung als die Hauptsorge angesehen wird, sondern die Verteilung der Kilometer- und Tagegelder und dass auch bei bestem Willen zu gegenseitigem kollegialem Verständnis allmählich sich zwischen den beiden Wirtschaftsberatern ein dauernder latenter Kriegszustand mit allen seinen üblen Begleiterscheinungen entwickeln muss. Das braucht natürlich nicht so zu sein, die Praxis lehrt aber, dass es in der Tat leider häufig der Fall ist. Kein Wunder! Der Jüngere ist ja in einem nicht unwesentlichen Teile seines Einkommens (etwa 25 Prozent) der Gnade und Ungnade des Älteren nahezu schutz-

los ausgeliefert! Man kann sich vorstellen, zu wie unhaltbaren Zuständen das in extremen Fällen führen muss: Es gibt Schulen, wo der Landwirtschaftslehrer mit seinem Direktor nur noch schriftlich verkehrt, wo sachliche Besprechungen über die Zweckmässigkeit der einen oder anderen Massnahme in der Wirtschaftsberatung längst nicht mehr möglich sind, und der Ton der Unterhaltung stets auf verstecktes, lauerndes Missverstehen abgestellt ist. So versteht man auch, dass gerade die tüchtigsten jungen Kräfte in diesem Berufe nur eine Gastrolle geben oder sich gar nicht erst dazu entschliessen, wenn ihnen diese Dinge vorher bekannt waren. Die Wirtschaftsberatung leidet auch darunter, dass die Art der Berechnung der Tage- und Kilometergelder an vielen Landwirtschaftskammern durch eine Reihe bürokratischer Bestimmungen ungemein erschwert wird. Man muss stets mit Beanstandungen rechnen. Rückfragen, warum man gerade den im Bericht angegebenen und nicht einen anderen Weg gewählt hat, sind keine Seltenheit. So kommt es, dass man seinen Weg stets nach diesen Bestimmungen nehmen muss, nicht aber nach den augenblicklichen wirklichen Erfordernissen der Praxis. Wer also nicht einen guten Schuss Bürokratismus in seinen Adern fühlt und im Kampf mit bürokratischen Rückfragen leicht die Geduld verliert, dem fehlt eine der wesentlichsten Voraussetzungen für den Beruf des Wirtschaftsberaters. Bekanntlich sind aber gerade die tüchtigsten unter den Landwirtschaftslehrern schlechte Bürokraten.

Mit ganz wenigen Ausnahmen ist an den Landwirtschaftskammern, in deren Regie das niedere landwirtschaftliche Schulwesen liegt, die finanzielle Seite der Wirtschaftsberatung auf die beschriebene Weise geregelt. Eine einfache ministerielle Verfügung würde genügen, um die Atmosphäre zu reinigen und die Voraussetzungen für eine fruchtbare Arbeit zu schaffen. Wenn man z. B. die gesamte, für die Wirtschaftsberatung ausgeworfene Summe als Zuschlag zum Monatsgehalt zahlen und so verteilen würde, dass dabei der Direktor besser abschneidet, so würde sich praktisch zwar an der Einkommensverteilung nicht viel ändern, aller Konfliktstoff aber wäre mit einem Schlage beseitigt. Diese Massnahme hätte auch noch den Vorteil, dass beide am Monatsende keine zeitraubenden bürokratischen Rechnungen aufzustellen brauchen. Ausserdem würden die Kammern den für die Kontrolle dieser Berechnungen beschäftigten Beamten entbehren können. Ein eventueller Nachteil könnte vielleicht dadurch entstehen, dass dann der Direktor dem jungen Kollegen lieber die weiten Touren überlassen, sich selbst aber das Leben bequemer machen würde. Das wäre aber kein grosser Schaden. Der Direktor kann ja schon deshalb etwas weniger oft im Schulbezirk umherreisen, weil er auch die Verwaltungsangelegenheiten der Schule zu betreuen hat. Ein junger, passionierter Landwirtschaftslehrer — und davon gibt es gerade in der heutigen Zeit nicht wenig — würde sich jedenfalls mit diesem Zustand viel eher abfinden als mit einer dauernden schikanösen Beschneidung seines Tätigkeitsdranges.

Mit alledem wäre aber nur halbe Arbeit geleistet. Will man der Wirtschaftsberatung weiter voranhelfen, so wird man um eine Kürzung der rechtlichen Befugnisse des Direktors in den meisten Fällen kaum herumkommen. Die Macht

eines Schuldirektors wird um so grösser, je kleiner der Lehrkörper ist, der ihm gegenübersteht. Sie ist deshalb an Landwirtschaftsschulen, wo nur ein Lehrer mit beschränkten Machtbefugnissen neben dem Direktor vorhanden ist, am grössten. Ein Direktor, der an Selbstüberschätzung leidet, und dessen natürliches Taktgefühl zuweilen zu wünschen übriglässt, kann nur wenig Unheil anrichten, wenn ihm 8 bis 10 erfahrene und besonnene Berufskollegen in der Konferenz gegenüberstehen, und wenn diese ausserdem mit einem verständigen Elternbeirat zusammenarbeiten. An den Landwirtschaftsschulen sind Elternbeiräte im grossen und ganzen eine durchaus unbekannte Erscheinung. Die Verwaltungsangelegenheiten der Schule unterliegen meist der Kontrolle eines Kuratoriums, das sich in der Regel zusammensetzt aus behördlichen Vertretern (häufig der Landrat) und mehreren Grossgrundbesitzern bzw. grösseren Besitzern, die selbst ihre Söhne auf der Landwirtschaftsschule *nicht* ausbilden lassen. Dieses Kuratorium tritt in die Erscheinung beim Schulbeginn (Anfang November) und beim Schulschluss (Mitte März), kontrolliert hier und da den Unterricht und arbeitet im allgemeinen nur mit dem Direktor zusammen. Einen Ersatz des Elternbeirats im Sinne des Gesetzes stellt es also keineswegs dar. An allen anderen Lehranstalten ist der Direktor Primus inter pares, an der Landwirtschaftsschule ist er der hohe Vorgesetzte, dem sich der Lehrer in allen Fällen unterzuordnen hat. Der Direktor allein ist befugt, mit seiner vorgesetzten Behörde, der Schulabteilung an der Landwirtschaftskammer, zu korrespondieren. Der Landwirtschaftslehrer darf auch das persönlichste Schreiben, selbst eine Beschwerde über seinen Chef, nur absenden, wenn es von diesem vorher gelesen und gegengezeichnet ist. Es liegt auf der Hand, dass ein geordneter Betrieb in Schule und Wirtschaftsberatung nur aufrechterhalten werden kann, wenn einer von beiden der Vorgesetzte ist. Ebenso klar ist es aber, dass zu weit gehende Machtbefugnisse des Leiters Gefahren für die Gedeihlichkeit des Ganzen in sich schliessen. Man kann dem leicht durch Schaffung eines Elternbeirates und dadurch begegnen, dass man dem Landwirtschaftslehrer das Recht einräumt, mit seiner vorgesetzten Behörde in persönlichen Angelegenheiten schriftlich und ohne Gegenzeichnung des Direktors zu verkehren, so oft er will. Er braucht diesen verstärkten Schutz viel mehr als die Lehrer aller anderen Schularten, weil er keinen oder im besten Falle nur einen Kollegen hat. Man wende nicht ein, dass an Landwirtschaftsschulen „besondere Verhältnisse“ vorliegen, etwa weil kein Interesse bei der Bauernschaft vorhanden oder die Verkehrsschwierigkeiten zu gross seien. Ein tüchtiger Landschaftsschuldirektor wird dieser Schwierigkeiten leicht Herr werden und die neue Einrichtung nur als willkommenes Mittel des Zusammenarbeitens mit der Praxis und der Belebung seines Unterrichts begrüssen. Auch gegen eine Erweiterung der Machtbefugnisse seines jüngeren Kollegen wird er, wenn er sonst im Verkehr mit ihm den rechten Ton zu finden weiss, durchaus nichts einzuwenden haben.

### III. Der Ausbau der Wirtschaftsberatung.

Von der allergrössten Wichtigkeit für eine möglichst intensive Ausnutzung der Kräfte beider Wirtschaftsberater ist es aber, dass in Zukunft die Landwirtschafts-

schulen erheblich reicher mit Mitteln für die Wirtschaftsberatung ausgestattet werden. Es ist in der Tat ein unhaltbarer Zustand, dass heute noch keine Schule mit Kleinautos ausgestattet ist, dass ferner im Anfang häufig die vorhandenen Mittel nicht einmal für den Ankauf einer Schreibmaschine und die Anstellung einer Schreibhilfe ausreichen. Wenn Wirtschaftsberater auf die öffentlichen Verkehrsmittel und auf das Tretrad allein angewiesen sind und auch die belangloseste eingegangene Post in langen Bureaustunden selbst erledigen müssen, so bedeutet das eine unerhöhte Verschwendung der gezahlten Gehälter und eine höchst unrationelle Ausnutzung geschulter Arbeitskräfte. In keinem gut geleiteten Industrie- oder Handelsunternehmen, das Landkundschaft bedient, sind solche Zustände vorstellbar. Man hat berechnet, dass — gemessen am Gesamthaushalt der Länder — die Mehrausgaben für diese Zwecke kaum eine Rolle spielen würden. Bedenkt man, dass 75 Prozent der landwirtschaftlichen Produktion des Reiches in bauerlichen Händen liegen, und dass trotz aller dieser Hemmungen und Hindernisse heute schon durch die bauerliche Wirtschaftsberatung beträchtliche Steigerungen der Roh- und Reinerträge erzielt worden sind, so ist es nur schwer zu verstehen, warum die Staatsbeihilfen hier nicht schon längst viel reichlicher geflossen sind. Ebenso wenig will es einleuchten, dass die Regierung in ihrem Ostprogramm für diese Zwecke wiederum so gut wie keine Gelder glaubt erübrigen zu können. Die Mittel für Umschuldung, Kredite, Zwangsvollstreckungsschutz, und wie die Titel sonst heissen mögen, werden wieder vorwiegend dem Grossgrundbesitz zugute kommen. Alle im Ostprogramm geplanten Hilfsmassnahmen für die Landwirtschaft stehen aber an Wichtigkeit weit hinter einem tatkräftigen Ausbau des bauerlichen Erziehungswesens zurück.

#### *IV. Mängel der Organisation und ihre Behebung.*

Mehr und mehr hat sich im Laufe der letzten Jahre bei massgebenden Stellen die Erkenntnis Bahn gebrochen, dass die Wirtschaftsberatung die wichtigere Tätigkeit ist, die der Landwirtschaftslehrer zu versehen hat. Dabei soll die Bedeutung des Unterrichtes natürlich nicht verkannt werden. Dem entspricht es aber nicht, dass heute immer noch ein Teil der Dezernate an den Landwirtschaftskammern in Händen von Männern sich befindet, die sich in der Wirtschaftsberatung und im Verkehr mit der bauerlichen Bevölkerung äusserst unwohl fühlen, weil sie die Landwirtschaft weder praktisch gelernt noch studiert haben, sondern zünftige Philologen oder Verwaltungsbeamte sind. Es versteht sich von selbst, dass diesem Zustande so schnell wie möglich abzuhelfen ist. Nur bewährte Winterschuldirektoren sind gute Dezernenten für Wirtschaftsberatung und landwirtschaftliches Unterrichtswesen. Wer das nicht glaubt, der sei daran erinnert, dass z. B. keine Behörde im Ernst daran denken würde, einen Gymnasialdirektor als Chefarzt eines Krankenhauses anzustellen.

*Die Verstaatlichung des gesamten Landwirtschaftsschulwesens wäre ein grosser Fortschritt für Wirtschaftsberatung und Unterricht.* Eine der ersten Folgen dieser Massnahme wäre sicherlich die, dass der an den Kammern im allgemeinen (Ausnahmen sind immer zugegeben!) übliche autoritative Verkehrs-

ton verschwinden und mehr einem loyalen Zusammenarbeiten zwischen Direktor und Lehrer Platz machen würde. Das wird aber allmählich zur gebieterischen Notwendigkeit! Wo unterrichtet und Erziehungsarbeit in des Wortes echter Bedeutung geleistet werden soll, da ist ein knarriger Untertönen zwischen den Lehrern genau so wenig am Platze wie zwischen Lehrern und Schülern. Dem Verfasser sind aber Landwirtschaftsschulen bekannt, wo es in dieser Hinsicht noch recht traurig aussieht. Der Verkehrston zwischen den Lehrern ist dort keineswegs kultiviert oder auch nur kollegial zu nennen, und die Schüler machen unter solchen Verhältnissen am Ende des Semesters einen recht verstörten, zusammengebrüllten Eindruck. Wenn sie trotzdem ganz gerne von den Erlebnissen der vergangenen beiden Wintersemester erzählen, so soll man das nicht zu hoch bewerten. Die alltägliche Arbeit im bäuerlichen Betriebe und das ganze Dorfmilieu wirken auf die besten dieser jungen Leute oft unendlich eintönig. Deshalb bedeutet für sie selbst eine recht rauhe Abwechslungsperiode eine grosse Erholung und eine unerschöpfliche Quelle an Anregung für das ganze spätere Leben. Man darf doch nicht vergessen, dass eine Autostunde von Berlin in jedem Dorf eine ganze Reihe alter und junger Leute anzutreffen sind, die noch nie in Berlin waren. Das ist auch der Grund dafür, weshalb die Kriegserinnerungen beim Bauern eine so grosse Rolle spielen. Wer seinen Schülern als Erzieher nicht nur dienstlich, sondern auch menschlich nähergekommen ist, dem erzählen sie gern unaufgefordert von den Schattenseiten der „schönen Zeit“. Sie haben ein sehr feines Gefühl für die Verkehrtheit einer solchen Behandlungsweise.

Aus diesem recht wesentlichen Grunde wäre eine Übernahme der Landwirtschaftsschulen in staatliche Regie sehr zu begrüssen. Der Staat hätte auch ein Recht, das zu verlangen, denn seine Zuschüsse zu den Lehrergehältern sind heute schon viel grösser als die eigenen Leistungen der Kammern. Insgesamt werden die Landwirtschaftsschulen etwa zu 13 Prozent von den Kammern, zu 87 Prozent durch den Staat, die Provinzialverbände, Kreise, Gemeinden und durch die Schulgeldzahlung finanziert. Die Leistungen der Kammern stehen also in gar keinem Verhältnis zu ihren weitreichenden Vollmachten. Will man aber aus irgendwelchen Gründen von der Verstaatlichung heute noch nichts wissen, so sollte sich das Ministerium wenigstens das Recht zur Besetzung der Direktoren- und Lehrerstellen vorbehalten. Die Landwirtschaftskammern, in denen fast ohne Ausnahme der adlige Grossgrundbesitz führt, sind genau so wenig Freunde der heutigen staatlichen Ordnung wie der Reichslandbund. Ihre Personalpolitik entspricht selbstverständlich ihrer politischen Überzeugung. Deshalb hat auch der tüchtigste junge Landwirtschaftslehrer, der sich offen und ehrlich zur Republik bekennt, heute kaum Aussicht auf Anstellung. Ein Sozialdemokrat hat gar keine. Wir haben hier also wieder einen der Fälle vor uns, in denen die Republik, ohne es zu wissen, reichliche Mittel zu antirepublikanischer Propaganda hergibt. Wer die Verhältnisse an Landwirtschaftsschulen kennt, weiss recht genau, wie sehr es gerade hier notwendig ist, dass endlich in diesen Anstalten ein neuer, frischer Geist einzieht, und dass auch die Bauernjugend einen Hauch von

modernen Erziehungsmethoden zu spüren bekommt. Besonders in Schülervereinsitzungen ist das häufig recht notwendig. Gewiss soll auch auf Landwirtschaftsschulen keine Politik getrieben werden. Es geht aber nicht an, dass dort die Methodik in Erziehung und Unterricht nahezu stagniert und der gesamte Betrieb nur von Lehrkräften bestritten wird, die sich gern 75 Prozent ihres Gehaltes von derselben Republik zahlen lassen, welcher sie entweder feindlich gegenüberstehen oder zu der ein offenes Bekenntnis abzulegen sie mindestens nicht die Courage haben dürfen. Im monarchistischen Deutschland waren staatliche Mittel im umgekehrten Falle bestimmt nicht zu haben. Es kann der preussischen Republik nur wenig nützen, wenn zwar der Landwirtschaftsminister sich einen gewissen Einfluss auf die Zulassung junger Diplomlandwirte zu den Seminaren vorbehält, derselbe Minister aber bei der Besetzung der Lehrerstellen kein Wort mitzureden hat.

Zusammenfassend kann zu diesem Kapitel gesagt werden: Eine Verstaatlichung des landwirtschaftlichen Schulwesens läge durchaus im Sinne eines gesunden Fortschrittes in der Unterrichtsmethodik, in der Wirtschaftsberatung wie im ganzen landwirtschaftlichen Erziehungswesen überhaupt. Wenn etwa finanzielle oder politische Rücksichten heute noch gegen diese Massnahme sprechen, so ist wenigstens eine Besetzung der Lehrerstellen durch den Minister zu fordern. Nur so ist eine Gewähr für die Beseitigung der grössten Schäden geboten und wird einer politischen Knebelung und Bevormundung des Lehrkörpers am ehesten Einhalt getan. Nur so endlich ist auch leidliche Garantie dafür vorhanden, dass die vom Staate aufgewendeten Mittel nicht im staatsfeindlichen Sinne Verwendung finden. Den Abgeordneten der republikanischen Parteien, nicht nur denen der Sozialdemokratie, in Reich und Ländern kann gar nicht dringend genug empfohlen werden, ihre ganze Aufmerksamkeit diesem Gegenstande zuzuwenden. Wenn das bisher viel weniger geschehen ist, als es im Staatsinteresse unbedingt notwendig erschien, so braucht man sich darüber nicht zu verwundern. Es kann unmöglich von einem Abgeordneten verlangt werden, dass er über die internen Vorgänge im Landwirtschaftsschulwesen genau unterrichtet ist. Der Einfluss eines tüchtigen Landwirtschaftslehrers bei der Bauernschaft in seinem Schulbezirk wird von Nichteingeweihten oft bedenklich unterschätzt. In Wirklichkeit ist er gewaltig. Der Schaden, den ein Gegner der Republik an solcher Stelle dem Staate in offener und versteckter Propaganda zufügen kann, ist ebenso gross wie im umgekehrten Falle der staatspolitische Nutzen.

#### V. Die Lehrpläne.

Zum Schluss noch einige Worte über die Lehrpläne und die Organisation des Unterrichts. Soweit das höhere landwirtschaftliche Schulwesen hierbei in Frage steht, ist die Debatte das erstemal durch die Ausführungen Aereboes und Zörners im Handwörterbuch der Staatswissenschaften in Gang gebracht worden. Die Lehrpläne der Landwirtschaftsschulen werden ausführlich an den Seminaren, die junge Landwirtschaftslehrer für ihren Beruf vorbereiten, erörtert. Die Meinungen über diesen Gegenstand gehen oft weit auseinander, und die Diskussion wird

deshalb nicht selten mit grosser Schärfe geführt. Der Grund für die Erscheinung ist vor allem darin zu suchen, dass viel zuviel Unbefugte geglaubt haben, ihre Meinung hier beisteuern zu müssen. Zoologen, Botaniker, Physiker, Chemiker, Geologen, Verwaltungsbeamte und auch Volkswirtschaftler sind nicht in der Lage, einen, den modernen landwirtschaftlichen Verhältnissen möglichst gut entsprechenden Lehrplan für Landwirtschaftsschulen zu entwerfen. Auch die Vertreter landwirtschaftlicher Spezialwissenschaften sind erst in zweiter Linie zu Rate zu ziehen. Das einzig kompetente Gremium, das in diesen Dingen ziemlich schnell zu einheitlichen Richtlinien kommen wird, ist eine kleine Zahl (keine grosse Kommission) in der Praxis der Wirtschaftsberatung und des Unterrichtes erfahrener Winterschuldirektoren. Sie allein kennen die Schwächen ihrer Schüler und die Bedürfnisse des praktischen Lebens.

Es soll hier nicht der Versuch gemacht werden, einen Normallehrplan zu entwerfen, der in modifizierter Form unter den in der Praxis wechselnden Verhältnissen jeweils Anwendung finden könnte. Nur auf die grössten Mängel der vorhandenen Lehrpläne wollen wir noch in Kürze hinweisen.

In den Lehrplänen der Landwirtschaftsschulen spiegelt sich in gewissem Sinne auch die Organisation des höheren landwirtschaftlichen Unterrichtswesens der Hochschulen und Universitäten wider. Sie haben deshalb denselben Grundfehler, der auch an den Hochschullehrplänen immer wieder — besonders von Aereboe und Zörner — bemängelt worden ist. Er besteht darin, dass wichtige Dinge überhaupt fehlen oder einen zu kleinen Raum einnehmen und dass unwesentliche oder bedeutungslose Dinge mit viel zu grosser Gründlichkeit behandelt werden. So hat man an Landwirtschaftsschulen, ähnlich den Hochschulen, überall eine Dreiteilung in Elementarfächer, Grund- und Fachwissenschaften getroffen. Zu den ersteren gehören Deutsch und Rechnen, zu den beiden letzteren einmal die Naturwissenschaften (Physik, Chemie, Botanik und Zoologie) und schliesslich die eigentlichen landwirtschaftlichen Unterrichtsfächer (Betriebslehre, Tierzucht, Pflanzenbau usw.).

Der Fehler, der allen diesen Lehrplänen gemeinsam ist, besteht darin, dass sie zuviel wollen, zuviel Ballast enthalten. Hier macht sich besonders der Einfluss naturwissenschaftlicher und technischer Ratgeber bemerkbar. Man soll doch nicht ausser acht lassen, dass ein bäuerlicher Landwirt mit ausserordentlich wenig fachlichem Wissen auskommen kann. Wenn er an sich schon ein guter Praktiker ist, dann kann ihm die Wissenschaft nur noch helfen, indem sie dafür sorgt, dass er gut rechnen lernt, worin die meisten Bauernsöhne schlecht bewandert sind. Ferner muss man ihm noch eine gute Kenntnis der vorhandenen Dünge- und Futtermittel beibringen, muss ihm die wichtigsten Dinge aus Pflanzenbau und Tierzucht, soweit er sie in seinem Betriebe gebrauchen kann, plausibel machen und schliesslich — was das allerwichtigste ist — man muss ihn *denken* lehren und bestrebt sein, aus ihm das zu machen, was man eine Persönlichkeit oder einen aufgeweckten Staatsbürger nennt. Zur Erreichung dieses letzten Zieles kann man überhaupt keine Rezepte geben. Das ist selbstredend wieder eine Frage der Persönlichkeit des Landwirtschaftslehrers. Hier kommen

wir also auf die vorhin erörterte Frage der Auswahl des Lehrpersonals zurück. Alle öffentlichen Diskussionen über diesen Gegenstand leiden daran, dass man glaubt, man könne auch Persönlichkeiten aus unentwickelten, erziehungsbedürftigen jungen Leuten, wie es die Schüler in ihrer Mehrzahl sind, machen, wenn man für diese Aufgabe Durchschnittsmenschen in Anspruch nimmt, bei denen jede Voraussetzung und die Passion für ihren gewiss sehr schönen Beruf fehlt. Ist aber die Persönlichkeitsfrage beim Lehrer erst einmal gelöst, dann macht sich das andere meist von selbst. Für die Lehrpläne bleiben dann nur noch wenige Forderungen übrig.

Man werfe allen Ballast hinaus und stelle die Betriebslehre und wirtschaftliche Schulung viel mehr in den Vordergrund als bisher. Man behandle das Ganze nicht so bürokratisch und lasse dem tüchtigen Lehrer beim Unterricht mehr freie Hand, denn er macht auch aus schlechten Lehrplänen gute. Es verträgt sich übel mit den Grundsätzen der Arbeitsschulidee und den modernen Auffassungen von der Erziehung der Jugend, wie sie heute überall propagiert werden, wenn man dem Lehrer für jede einzelne Lehrstunde des Semesters das Unterrichtsthema genau vorschreibt, wie das an manchen Landwirtschaftskammern heute noch der Fall ist. Man Sorge für gute Lehrbücher! Namentlich die deutschen Lesebücher sind oft unglaublich schlecht. Nichts tut der bäuerlichen Landjugend so not wie eine Hebung ihres Selbstvertrauens, die mit Grossmühtigkeit nichts zu tun hat, eine Schulung ihres Denkvermögens und eine grössere Gewandtheit im Verkehr mit der Umwelt. Im Vergleich mit gleichaltrigen Industriearbeitern der Grossstadt, die die Volkshochschule besuchen und sich im Arbeitersportverein betätigen, oder auch mit der dänischen Bauernjugend, die ihre ländlichen Volkshochschulen hat, machen unsere jungen Landwirte leider einen recht unkultivierten Eindruck. Dass dieser Unterschied so augenfällig ist, daran sind nicht zuletzt die rückständigen Auffassungen, die die Landwirtschaftskammern von der Erziehung haben, und die schädlichen Grundsätze schuld, nach denen man dort die Auswahl des Lehrpersonals handhabt.

---

# Rundschau der Arbeit

## Wirtschaftspolitische Chronik.

Dr. Hans Arons.

### Politik gegen Wirtschaft.

Der deutsche Parlamentarismus erhält sein Gepräge durch zwei Tatsachen: Die *Vielfältigkeit* der Parteigruppen und die strenge *Bindung* des Einzelnen an die Parteiparole. Diese beiden Merkmale unterscheiden den Parteiangehörigen ausserhalb des Parlaments ebenso wie das Fraktionsmitglied innerhalb des Parlaments von den entsprechenden Typen der „Mutterländer“ des Parlamentarismus, also in erster Linie Englands und Frankreichs.

Aus der Vielfältigkeit — man mag auch bedauernd sagen: aus der Zersplitterung — des Parteiensystems ergibt sich, dass fast ausnahmslos die Regierungsbildung nur durch das Zusammenwirken mehrerer Parteien, also durch eine Koalition erfolgen kann. Die Herrschaft der Parteiparole führt überdies dazu, dass die Koalition weniger auf Abmachungen der voraussichtlichen Minister als auf Vereinbarungen zwischen den Parteiinstanzen zu beruhen pflegt, in der Regel also eine ziemlich starre *Parteien-Koalition* darstellt.

Trotz dieses Elastizitätsmangels und trotz der anscheinend unüberwindlichen Verschiedenheit der weltanschaulichen Grundlagen — wie Sozialismus, Liberalismus, Katholizismus, Nationalismus — sind die Koalitionsbildungen bisher nicht auf unlösbare Schwierigkeiten gestossen. Denn letzten Endes gab nicht der Zusammenklang von *Weltanschauungen* den Ausschlag. Diese traten vielmehr unter dem Drucke wirtschaftlicher und sozialer Notwendigkeiten in den Hintergrund, und die Koalition gruppierte sich nach bestimmten *nahen* Aufgaben und Zielen. Selbstverständlich konnte keiner der Koalitionspartner hoffen, seine Forderungen restlos verwirklicht zu sehen. Nachgeben war allseits notwendig, um ein tragbares Kompromiss zu erreichen. Wie weit diese Kompromissbereitschaft gehen kann, zeigte die Haltung der sozialdemokratischen Frak-

tion in der Frage der Hilfsmassnahmen für die Landwirtschaft, zeigte insbesondere die Förderung zwangswirtschaftlicher Massnahmen durch den liberalen Reichsernährungsminister Dr. Dietrich („Die Arbeit“ 1929, Heft 8 S. 525 ff.). Hier war die Grenze des Tragbaren erreicht, und tatsächlich stimmten die Sozialdemokraten — trotzdem sie der Koalition angehörten — in einigen Fällen gegen die Regierungsvorlagen („Die Arbeit“, ebd.). Denn die Koalition war niemals Selbstzweck, sondern stets *das Mittel* zur Erreichung oder wenigstens zur Annäherung an bestimmte Ziele.

Unter der Führung des Zentrumkanzlers Dr. *Brüning* ist hierin eine Änderung von grundsätzlicher Bedeutung eingetreten. Dr. Brüning steht im Banne eines autoritären Staatsgedankens, der im Zentrum seit Jahren an Boden gewinnt. Sein Ziel ist, durch die Sammlung aller bürgerlichen Elemente — vor dem Krieg hiess es „staaterhaltende“ — eine Art *Helliger Allianz* gegen den demokratischen Staatsgedanken des Sozialismus zu schaffen. So wurde ihm die entsprechende Parteienkonstellation — Bürgertum gegen Sozialismus — zum *Selbstzweck*. Es gelang ihm nach sorgfältiger Vorbereitung, die bürgerlichen Parteien der bisherigen Linkskoalition zum Abmarsch nach rechts zu bewegen. Dagegen gelang es ihm nicht, die grösste Rechtspartei, die Deutschnationalen, oder wenigstens ihre im aufgelösten Reichstag noch entscheidende Mehrheit aus ihrer ablehnenden Haltung herauszulocken. Es ist möglich, dass ihn die Ereignisse überrascht hatten, und dass er zur Regierung kam, ehe seine Vorbereitungen abgeschlossen waren. Jedenfalls blieb seine Gefolgschaft in einer hoffnungslosen Minderheit, die zwar ideell durch ihre Einstellung gegen die „marxistische Gefahr“ und materiell durch ihre Verwandtschaft zum Kapitalbesitz *lose zusammengehalten* wurde, die sich jedoch bei Entscheidungen über konkrete Massnahmen nur als ein auseinanderstrebender „Interessentenhaufen“ erwies.

Denn die politische Ideologie des Kabinetts Brüning hat nicht die Kraft besessen, innerhalb der Koalitionsparteien auch nur den Ansatz einer einheitlichen *wirtschaftspolitischen Linie* herauszubilden. Die gesamte Gesetzgebung auf diesem Gebiete enthüllte eine erschreckende Ideenarmut. Sie war dem Kanzler nur ein Mittel zu dem Zweck, die trügerische Fassade einer bürgerlichen Einheitsfront aufrechtzuerhalten. Die erlassenen Gesetze hatten für ihn nur den Wert eines *Kaufpreises*. Kennzeichnend für diese Art der Politik war bereits der erste Gesetzgebungsakt des neuen Kabinetts, das „Gesetz über Zolländerungen“ (RGBl. 1930 I, S. 131). Die Deutsche Volkspartei erhielt statt des ihr verhassten Notopfers eine Erhöhung der Umsatzsteuer zugebilligt; die Wirtschaftspartei einen gegen die Warenhäuser, Filialläden und Konsumvereine gerichteten Umsatzsteuerzuschlag; die Bayerische Volkspartei die Ermässigung der beabsichtigten Biersteuererhöhung; die Deutschnationalen die Erhöhung landwirtschaftlicher Zölle. Aber die Aussicht auf dieses Handelsgeschäft kettete die Beteiligten noch nicht genügend zusammen. Es bestand die Gefahr, dass einzelne Partner aussprangen, sobald ihre speziellen Wünsche befriedigt waren. Durch die berühmt gewordenen „Junctims“ wurden daher die einzelnen Gesetze zwangsweise miteinander verkoppelt, und konnten infolgedessen nur als Ganzes angenommen oder abgelehnt werden. Die Mineralölsteuer wurde in das Gesetz über Zolländerungen eingebaut, die Umsatzsteuer in das Gesetz über die Biersteuer, das Ganze als unteilbar proklamiert. So wurde die bürgerliche Einheitsfront zum Sackgassenende gezwungen.

Dr. Brüning aber sah nicht die Schwäche seiner Koalition oder wollte sie nicht sehen. Auch in der Folge blieb ihm die Wirtschaftsgesetzgebung nur das Mittel, die Sammlung der bürgerlichen Elemente zu erkaufen. Es begann wiederum ein Schacher um die Steuergesetzgebung. Die Zahl der vorgelegten und schon am nächsten Tage zurückgezogenen Entwürfe ist kaum zu zählen.

Diesmal waren jedoch die Kaufsummen nicht hoch genug angesetzt. Die Einheitsfront kam nicht zustande. Nun sprang die *Sozialdemokratie* ein. Um unverzüglich eine Sanierung der öffentlichen Finanzen in die Wege zu leiten und damit die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen, war sie zu weitgehendem Entgegenkommen bereit (trotz schwerer Bedenken gegen das Steuerprogramm im einzelnen). Aber im Glauben an die Kraft des Bürgertums befangen und erfüllt von Widerwillen gegen den Sozialismus, lehnte Dr. Brüning die dargebotene Hand ab. Lieber griff er zu dem bedenklichen Mittel einer Notverordnung auf Grund des Artikels 48 der Reichsverfassung, also *unter Umgehung des Parlaments*. Dabei störte es ihn nicht, dass seine Notverordnung (RGBl. 1930 I, S. 311) den Forderungen der soeben abgewiesenen Sozialdemokratie auffällig entgegenkam. Nicht nur, dass unvermuttert die Kartellgesetzgebung verschärft wurde — auch die Steuergesetze erhielten manche Züge, die den Wünschen der Rechtsparteien weniger entsprachen als den Wünschen der Arbeiterpartei. So wurde das der Deutschen Volkspartei höchst unangenehme Notopfer eingeführt, so wurde die von der Deutschen Volkspartei geforderte primitive Bürgersteuer gestaffelt, so können die Gemeinden die Bürgersteuer immerhin gegen die Biersteuer austauschen, so wurde ihnen die Getränkesteuer bewilligt. So wurde ferner die längst fällige einprozentige Beitrags-erhöhung zur Arbeitslosenversicherung eingeführt, gegen die sich die Rechtsparteien stets heftig gesträubt hatten. Das war ein unerwartetes Entgegenkommen — nicht an die Sozialdemokratie, wohl aber an ihre Forderungen.

Diese plötzliche Konzession an die eigentlichen Bedürfnisse der Wirtschaft ist freilich nicht das Ergebnis einer geistigen Umstellung innerhalb des Kabinetts, sondern ausschliesslich eine Folge der Wahlangst. Wenn die Reichstagswahl so ausfällt, dass Dr. Brüning sich als Reichskanzler behaupten kann, so ist damit zu rechnen, dass der neue Kurs der „Veredelung des Parlamen-

tarismus“ beibehalten wird. Das würde weiterhin die Opferung wirtschaftlicher Notwendigkeiten für parteipolitische Ziele bedeuten.

### *Ermächtigungen statt Entscheidung.*

Wenn auch die parlamentarischen Formen in den einzelnen Staaten ihr eigenes Gepräge tragen, so bleibt ihnen doch das oberste Prinzip des Parlamentarismus gemeinsam: die gesamte Gesetzgebung *in der Hand des Parlaments* zu konzentrieren. In Deutschland ist dieser Zustand freilich erst nach dem Umsturz im November 1918 erreicht worden. Man hätte nun erwarten dürfen, dass der Reichstag seine neuen Rechte mit besonderem Eifer wahrnehmen würde. Tatsächlich jedoch hat er es an der nötigen Energie fehlen lassen. So geht er z. B. nur ganz allmählich dazu über, sein Kontrollrecht über die Ausgaben der Verwaltung zu erweitern (Vgl. „Die Arbeit“ 1926 Heft 5, S. 331; 1927, Heft 5, S. 342; 1928, Heft 6, S. 384; 1929, Heft 8, S. 525). So überlässt er häufig genug der Regierung den Erlass der Ausführungsbestimmungen zu den von ihm beschlossenen Gesetzen, obgleich auch die Ausführungsbestimmungen in der Regel neues Recht schaffen.

In letzter Zeit haben sich die Fälle einer *freiwilligen Selbstausschaltung* des Reichstags in bedenklicher Weise vermehrt. Die Gründe für diese Zurückhaltung waren verschiedenartig. Teils sollte die Gesetzgebung elastischer gestaltet werden, d. h. den sich verändernden wirtschaftlichen Bedingungen unverzüglich angepasst werden können; teils war die Gesetzgebung überhastet und konnte daher weder von der Verwaltung genügend vorbereitet noch vom Reichstag genügend durchgearbeitet werden; teils war eine Einigung zwischen den Parteien nicht zu erzielen, so dass der Regierung die letzte Entscheidung zugeschoben wurde. Als äusserste Zuspitzung dieses freiwilligen Verzichts kann die auf Grund des Artikels 48 der Reichsverfassung durchgeführte Notverordnung angesehen werden, mit der eine immerhin ansehnliche Minderheit des Reichstags durchaus einverstanden war, ohne zu be-

denken, dass durch sie die Idee des Parlamentarismus erschüttert und diskreditiert werden musste. Aber auch abgesehen von diesem Sonderfall hat sich der Reichstag sein Gesetzgebungsrecht allzu häufig von der Verwaltungsbürokratie entwinden lassen.

So hat er sich z. B. bei den Hilfsmassnahmen für die Landwirtschaft durch das in immer weiterem Umfange angewandte System der *Gleitzölle* weitgehend ausgeschaltet. Die einzige Beschränkung für die Regierung besteht darin, dass die erteilten Ermächtigungen in der Regel zeitlich begrenzt sind. Im übrigen hat sie in weiten Grenzen freie Hand. Sie darf den Zollsatz für Weizen verändern, „wenn die Entwicklung des Weizenpreises es erfordert“. Als Richtlinie dient nur ein Jahresdurchschnittspreis von 260 RM je Tonne. Noch allgemeiner ist die Ermächtigung, die Zölle für Gerste, Hafer und Erbsen „herauf- und wieder herabzusetzen“: diese Änderungen sollen erfolgen „nach Lage der Marktverhältnisse“ oder gar mit unbegrenztem Spielraum: „wenn die Entwicklung der Wirtschaftslage es erfordert“ (RGBl. 1930 I, S. 132 ff.).

Weiterhin hat die Regierung umfassende Vollmachten für die Exportförderung durch die sogenannten *Einfuhrscheine* erhalten. Diese Art der Exportsteigerung ist an sich schon bedenklich. Sie dient dazu, die Waren auf dem Inlandmarkte zu verknappen, also dort die Preise zu heben. Für die Ausfuhr, die in der Regel zu Verlustpreisen erfolgt, werden Anreizprämien in der Gestalt von Einfuhrscheinen gewährt. Die Kosten dieser Exportförderung trägt das Reich. Die neue Regelung überlässt nun der Reichsregierung die Festsetzung des Wertes der Einfuhrscheine, also die Bestimmung der Höhe der Exportprämie, und gestattet ihr ferner, die Einfuhrscheine nach freiem Ermessen auf neue Gruppen landwirtschaftlicher Produkte (Rindvieh und Rindfleisch, Schafe und Schaffleisch, Kartoffelerzeugnisse) auszudehnen. Dabei ist nur „darauf Bedacht zu nehmen“, dass die Belastung der Reichskasse nicht

grösser wird als im Vorjahre (RGBl. 1930 I, S. 132).

In der Schaffung von Güteklassen für landwirtschaftliche Produkte ist Deutschland gegenüber seinen Konkurrenten, insbesondere Dänemark und den Niederlanden, noch rückständig. Während bei uns die Lösung des Rentabilitätsproblems in der Landwirtschaft fast ausschliesslich von der Seite der Produktion her versucht wurde, (Saatgutverbesserung, Düngemittelpropaganda, Tierzuchtversuche usw.), wandte man in anderen Ländern, besonders in denjenigen, die auf die Ausfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse angewiesen sind, seine Aufmerksamkeit auch der Absatzfrage zu (Vgl. „Die Arbeit“ 1928, Heft 11, S. 721). Nunmehr beginnt man auch in Deutschland, die Bedeutung dieser Frage für unsere Landwirtschaft zu erkennen und ist sich auch klar darüber, dass auf eine Selbsthilfe der Landwirte nicht gerechnet werden kann, vielmehr auf dem Wege der Gesetzgebung eingegriffen werden muss. Es wäre die Aufgabe des Reichstages gewesen, eine grosszügige Gesetzgebung auf diesem Gebiet zu fordern und zu verabschieden, nicht aber, der Regierung eine Ermächtigung zu erteilen, Vorschriften für die *Kennzeichnung von Eiern* „zur Förderung der heimischen Geflügel- und Eierwirtschaft“ zu erlassen (RGBl. 1930 I, S. 133).

Schliesslich sei noch auf eine charakteristische Einzelheit hingewiesen. Die Regierung hat die Ermächtigung erhalten — freilich nur mit Zustimmung des Reichsrats und eines Ausschusses des Reichstags —, eine Reihe von *Steuererleichterungen* zu treffen, also anscheinend Steuern zu ermässigen oder gar aufzuheben. Diese Ermächtigung erstreckt sich auf die Kapitalertragsteuer für festverzinsliche Werte, die Kapitalverkehrssteuer, die Grunderwerbsteuer, die Wertzuwachssteuer und die Besteuerung inländischer Kapitalverwaltungsgesellschaften. Der Zweck dieser Steuerenkungen soll die „Erleichterung und Verbilligung der Kreditversorgung der deutschen Wirtschaft“ sein (RGBl. 1930 I, S. 187). Abgesehen davon,

dass die Wirkung der vorgesehenen Massnahmen fraglich wäre, ist die Tendenz dieser Ermächtigung sehr bedenklich. Denn das Steuerbewilligungsrecht ist von jeher das Grundrecht und die stärkste Waffe aller Parlamente gegenüber der Regierung gewesen. Auch ein nur teilweiser Verzicht auf die Selbstaussübung dieses Rechts bedeutet eine Schwäche des Parlamentarismus, insbesondere in einer Zeit, in der immer wieder die Forderung auftaucht, den Einfluss des Reichstags auf die Finanzgestaltung durch eine Erweiterung der Befugnisse des Finanzministers, durch Einschaltung des Reichsparkommissars, durch Bindung von Ausgaben an entsprechende Einnahmen oder ähnliches einzuengen.

#### *Neue Zwangswirtschaft.*

Die Zwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit war durch den *Mangel* an Rohstoffen verursacht. Da Deutschland vom Weltmarkt abgeschnitten war, so musste es die wenigen Vorräte an ausländischen Rohstoffen sowie die im Inland hergestellten Ersatzmaterialien sparsam verwalten und in erster Linie den Stellen zufließen lassen, an denen sie unter dem Gesichtspunkt der Kriegsführung am dringendsten benötigt wurden. Es musste ferner versuchen, die wichtigsten Lebensmittel der gesamten Bevölkerung gleichmässig zukommen zu lassen, ohne Rücksicht auf die grössere oder geringere Kaufkraft des Einzelnen.

Seit sechs Jahren ist aber der Weltmarkt für Deutschland offen. Seine Handelsbeziehungen sind seit dem 1. Januar 1925 durch den Friedensvertrag nicht mehr eingeschränkt. Trotzdem beginnt die Zwangswirtschaft wiederum Fuss zu fassen. Diesmal jedoch aus dem entgegengesetzten Grunde: Der *Überfluss* einiger landwirtschaftlicher Produkte (Roggen, Gerste, Kartoffeln usw.) soll im Inlande untergebracht werden, und zwar durch die zwangsweise Drosselung des Verbrauchs von Auslandprodukten. Mit diesem Bestreben nähert sich die deutsche Gesetzgebung freilich den mittelalterlichen Zunftverordnungen und dem Merkantilismus, die ebenfalls den Ver-

brauch heimischer Rohstoffe zu erzwingen suchten.

Ein unbedenklicher Versuch dieser Art ist das *Brotgesetz* (RGBl. 1930 I, S. 299). Es versucht den Verzehr von Roggen dadurch zu heben, dass dem Verbraucher ein einwandfreies Roggenbrot garantiert wird. Mahlerzeugnisse des Roggens, also Roggenschrot und Roggenmehl, dürfen daher nur noch zur Herstellung von drei Brotsorten verwendet werden, die bis ins einzelne gesetzlich festgelegt sind. Die eine der Sorten, die höchstens 17 v. H. Weizenmehl enthalten darf, ist deutlich als Mischbrot zu kennzeichnen, wenn sie als Halbpfundbrot oder schwerer hergestellt wird. Ferner dürfen Mahlerzeugnisse des Roggens nur in den Handel gebracht werden, wenn sie nicht mit anderen Getreidearten vermischt sind. Im Gesetz über den Vermahlungszwang (siehe folgenden Absatz) wird ferner bestimmt, dass die im Brotgesetz festgelegten Brotsorten nur nach Gewicht und als Vielfaches von Halbpfundbrot hergestellt werden dürfen.

Einschneidender ist das Gesetz über den *Vermahlungszwang* für inländischen Weizen (RGBl. 1929 I, S. 129; 1930 I, S. 355. Vgl. auch „Die Arbeit“ 1929, Heft 8, S. 526). Von der Gesamtmenge des Weizens, den ein Mühlenbetrieb verarbeitet, müssen mindestens 30 v. H. aus inländischem Weizen bestehen. Grossmühlen dürfen über den allgemeinen Satz hinaus belastet werden. Der Reichslandwirtschaftsminister erhält nicht nur die Ermächtigung, „entsprechend dem Ernteausfall“ den Prozentsatz zu ändern, sondern auch das weitergehende Recht, statt des *Vermahlungszwanges* den *Beimahlungszwang* (besser hiesse es „Beimischungszwang“) einzuführen. D. h.: Bisher besteht nur die Vorschrift, *neben* dem Auslandweizen einen bestimmten Anteil Inlandweizen zu verarbeiten; die Mahlerzeugnisse dürfen aber getrennt bleiben, so dass der Verbraucher nach freier Wahl Mehl aus Inland- oder Auslandware erhalten kann. Im Falle des Beimahlungszwanges kann er nur noch Mischware erhalten.

Um den Verbrauch von Futtergerste zu heben, beabsichtigte die Regierung, die Einfuhr von Mais zu erschweren. Nun ist der Maiszoll handelsvertraglich gebunden. Daher wurde ein anderer Weg gewählt: Die Errichtung eines *Handelsmonopols für Mais* (RGBl. 1930 I, S. 88). Wer ausländischen oder heimischen Mais in den Verkehr bringen oder verarbeiten will, hat ihn zuvor der Reichsmaisstelle zum Kauf anzubieten. Diese Stelle besteht aus dem Verwaltungsrat und der Geschäftsabteilung (RGBl. 1930 I, S. 111.) Der Verwaltungsrat setzt sich aus 7 Vertretern der Landwirtschaft und 3 Vertretern des Handels zusammen. Vorsitz und stellvertretender Vorsitz werden vom Reichslandwirtschaftsminister ausgeübt. Zu den Aufgaben des Verwaltungsrats gehört die Festsetzung der Verkaufspreise, der Erlass näherer Vorschriften über die Verwendung des Maises für bestimmte Zwecke und über die Mindestmengen, die an Einzelne abzugeben sind, ferner Anleitungen für die Geschäftsabteilung über Umfang des Aufkaufs und der Einfuhr. Die Geschäftsabteilung ist eine GmbH., an der sich der Handel und die landwirtschaftlichen Warenzentralen beteiligen können. Den Aufsichtsrat bilden unter dem Vorsitz des Reichslandwirtschaftsministers zehn Vertreter des Handels und vier Vertreter der landwirtschaftlichen Warenzentralen. Infolge dieser Regelung können Handel und Landwirtschaft — vorbehaltlich des Einspruchs durch den Minister — den Verbrauch von Mais in weiten Grenzen ausdehnen oder einengen.

Um einerseits die Viehzüchter für die Verteuerung des Futtermais zu entschädigen, andererseits aber dem Roggen ein neues Absatzfeld zu eröffnen, kann die Regierung den Zollsatz für *Gerste zur Viehfütterung* für diejenigen Verbraucher erheblich senken, die gleichzeitig mit der Auslandgerste eine bestimmte Menge von „gekennzeichnetem“ (d. h. auf Reichskosten verbilligtem und zum Schutz gegen menschlichen Verzehr gefärbtem) Roggen beziehen (RGBl. 1930 I, S. 87).

Eine Stützung der kartoffelbauenden Grosslandwirtschaft bezweckt die Verord-

nung über den Bezug von *Spiritus zu Treibstoffzwecken*. Wer Mineralöle (wie z. B. Petroleum, Benzin, Benzol) einführt oder herstellt, ist verpflichtet, von der Reichsmonopolverwaltung für Branntwein eine bestimmte Menge Spiritus zu beziehen. Diese Menge, die zurzeit 2½ v. H. des Eigengewichts der eingeführten oder hergestellten Treibstoffmengen beträgt, kann im Laufe der nächsten Jahre erhöht werden (RGBl. 1930 I, S. 199).

Der Reichstag hatte beabsichtigt, der Verkopplung des Verbrauchs von ausländischem und heimischem Weizen, von ausländischer Gerste und heimischem Roggen, von Treibstoff und heimischem Spiritus noch einige andere Zwangsvorschriften zugunsten der Landwirtschaft anzufügen. Nur die überraschende Auflösung hat z. B. den Beschluss einer ähnlichen Bindung zwischen ausländischer und heimischer Braugerste verhindert. Geplant war ferner ein Gesetz, nach dem Margarine einen bestimmten Zusatz von Rinderfett enthalten müsse. Es wird von der Zusammensetzung des neuen Reichstags abhängen, ob der heimische Verbraucher weiterhin gezwungen werden wird, der rückständigen Landwirtschaft ihre unverwendbaren Erzeugnisse abzukaufen, oder ob die Landwirtschaft gezwungen wird, sich endlich den Bedürfnissen der Verbraucher anzupassen.

### *Schriftenübersicht.*

A. Thiele, Elisabeth Krüger, A. Sellheim, Marie Juchacz, H. Leifer, H. Küstner: *Frauenarbeit*. Beiheft 13 zum Zentralblatt für Gewerbehygiene und Unfallverhütung. Herausgegeben von der Deutschen Gesellschaft für Gewerbehygiene in Frankfurt a. M. Berlin 1929. Verlag von Julius Springer. 76 Seiten. Preis 8,40 Mk.

Die Schrift ist in der Hauptsache eine Wiedergabe der Referate, die auf der Tagung der Gesellschaft für Gewerbehygiene in Dresden im vergangenen Jahre zum Thema *Frauenarbeit* gehalten worden sind. Dr. A. Thiele, Landesgewerbearzt in Dresden, gibt ein Bild von den Ursachen, dem

Umfang und der Art der Frauenarbeit und von ihrer Auswirkung auf ihren Gesundheitszustand, unter besonderer Berücksichtigung des Umstandes, dass 40 Prozent aller erwerbstätigen Frauen verheiratet sind und durch Hauswirtschaft, Kinderaufzucht und Gelderwerb durch zumeist ausserhäusliche gewerbliche Arbeit dreifache Arbeit leisten, von denen jede die volle körperliche und seelische Kraft der Frau beansprucht. Dr. Elisabeth Krüger, Regierungsgewerbeberaterin in Dresden, behandelt die gewerbehygienische Seite der Frauenerwerbsarbeit. Sie hebt besonders die Einwirkung der Erwerbsarbeit auf die werdende Mutterschaft und auf ihre Folgen für Mutter und Kind hervor und stellt Forderungen nach ausreichendem Arbeiterinnenschutz.

Die gleiche Frage behandeln Dr. med. Sellheim, Medizinalrat in Leipzig, und Dr. Heinz Küstner, Privatdozent in Leipzig, vom Standpunkt des Arztes und des Physiologen mit Beziehung auf die Untersuchungen von Prof. Atzler über Schwangerschaftsbeschwerden der erwerbstätigen Frau. Sie kommen beide zu dem Resultat, dass eine Schwangere nicht das leisten kann, was sonst eine Frau leistet, und dass deshalb eine Verminderung der Arbeit für sie eintreten müsse, um Schädigungen von Mutter und Kind zu vermeiden.

Marie Juchacz, die Frauensekretärin der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands, M. d. R., äussert sich über die Wirkung der Frauenerwerbsarbeit auf die Familie und die Gesellschaft und fordert Ausbau der sozialen Einrichtungen für Mutter und Kind. Dr. Leifer spricht als Betriebsdirektor eines grossen Werkes der Metallindustrie mit erheblicher Frauenarbeit. Seine Ausführungen werden durch zahlreiche Bilder aus der Frauenarbeit in der Metallindustrie ergänzt.

Die Schrift stellt einen wertvollen Beitrag zu dem Thema Frauenarbeit dar, das in der Gegenwart sowohl für die Volkswirtschaft als auch für den Sozialpolitiker und den Gewerkschafter von grossem Interesse ist.

*Gertrud Hanna.*

Ludwig Weissauer: *Verbot der Lohnarbeit verheirateter Frauen*. Eine Studie über Lohnarbeiterin und Mutter der Familie. Verlag: Leohaus, München 1929. 150 Seiten.

Der Verfasser bringt reiches Material bei über die allgemeinen Ursachen und Entwicklungstendenzen der weiblichen Berufsarbeit, über den Umfang der Erwerbsarbeit der verheirateten Frauen in den vier grössten Industriestaaten der Welt, über den Meinungsstreit in dieser Frage und über vorhandene und geplante nationale und internationale Massnahmen zugunsten der arbeitenden Mutter.

Das Buch ist überaus lesenswert, insbesondere in der Gegenwart, in der in weiten Kreisen und besonders in der auf Erwerbsarbeit angewiesenen Bevölkerungsschicht ein nicht immer sachlichen Gesichtspunkten entspringender Kampf gegen die Erwerbsarbeit verheirateter Frauen geführt wird. Der informierte und einigermassen volkswirtschaftlich geschulte Mensch muss dem Verfasser durchaus recht geben, dass die Erwerbsarbeit von Frauen überhaupt und auch die von verheirateten Frauen eine zwangsläufige Entwicklung darstellt, dass sie auch international für Millionen von Frauen eine wirtschaftliche Notwendigkeit geworden ist, dass sie aber stark zusammenhängt mit dem Frauenproblem, das auch ein Produktionsproblem ist. Einverstanden muss man auch sein mit der Auffassung des Verfassers, dass es heute gilt, davor zu warnen, in eine Kampfstellung gegen die arbeitende Frau zu treten. Das verbietet allein schon die zahlenmässige Anteilnahme verheirateter Frauen am Erwerbsleben, wie ferner die Tatsache, dass die Verbindung von Mutterpflichten und Erwerbsarbeit nicht nur einen der Gegenwart eigenen Zustand darstellt, sondern immer vorhanden war. Der Gegenwart eigen ist nur die Trennung der Erwerbsarbeit der Frau vom Hause und von der Familie.

Nicht ganz folgen können wir aber dem Verfasser in seiner Ansicht über die Wirkung mangelhafter hauswirtschaftlicher Schulung von Frauen — die sicher für eine

Reihe von Frauen Ursache für ihr Verdienennüssen ist —, die der Verfasser aber als Hauptursache dafür ansieht, und die nach seiner Meinung durch kurze Schulungskurse überwunden werden könnte (Seite 101 bis 103). Die Beispiele, die er hierfür aufzeigt, muten etwas naiv an. Hier zeigt sich, dass zweifellos die Weltanschauung des Verfassers ihn Massnahmen karitativen und fürsorgerischen Charakters höher einschätzen lässt, als sie es verdienen. Aus der Weltanschauung des Verfassers heraus erklärt sich wohl auch seine mit den Tatsachen nicht im Einklang stehende Beurteilung der Haltung der freien Gewerkschaften und überhaupt sozialistisch eingestellter Kreise zur Frauenfrage. Es ist nicht richtig, dass diese Kreise erst in den letzten Jahren (seit 1923) mit Forderungen auftreten, die speziell den Schutz der arbeitenden Mutter verlangen, und dass erst mit der Pariser Konferenz (1927) „die sozialistisch eingestellten Gewerkschaften der Arbeiterinnen der Amsterdamer Internationale den ersten Schritt in einer Richtung getan haben, auf der der deutsche Textilarbeiter-Verband im Jahre 1923 vorangegangen war“ (Seite 91/92). Wer die Entwicklungsgeschichte der Sozialdemokratischen Partei und der freien Gewerkschaften kennt und wer Informationen darüber und über ihr Wirken nicht nur — wie das Literaturverzeichnis und die diesbezüglichen Bemerkungen für den Verfasser vermuten lassen — aus einigen wenigen Schriften aus den letzten Jahren sucht, muss dies auch wissen.

Trotz dieser, der Korrektur bedürftigen Bemerkungen des Verfassers bleibt der Wert seiner Schrift unbestritten. Er liegt weniger in seinen Forderungen zur Lösung des aufgezeigten Problems, als in der Aufzählung der Gründe dafür, dass die Frauenarbeit ein Problem ist, das allen sozial denkenden Menschen und natürlich in erster Linie den Arbeiterorganisationen, die Pflicht auferlegt, nach einer Lösung zu suchen, die nicht durch ein Verbot der Lohnarbeit verheirateter Frauen herbeigeführt werden kann.

*Gertrud Hanna.*