

Zahl.

771/37

Rektor Franz Löffel

Herrn Professor.....

in der Begutachtung mit dem Beifügen, dass die zweite Gleichschrift

Herrn Professor.....

Dr. K. Oberparleiter

zugewiesen wurde.

Wien, am

11.9.37

Dissertation über DIE GRUNDLAGEN DES WETTBEWERBES UND DER GESCHAEFTSPOLITIK IN DER INTERNATIONALEN SPEDITION.

Eine betriebswirtschaftliche Untersuchung von Dkfm. Hans Stern, Wien.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Abschnitt: Einleitung.

- 1.) Kapitel: Abgrenzung des Untersuchungsgebietes. 1
- 2.) Kapitel: Methode und Zweck der Arbeit. 2
  - a.) Methode der Arbeit.
  - b.) Zweck der Arbeit.
- 3.) Kapitel: Theorie und Praxis. 6
- 4.) Kapitel: Der Grundgedanke der Untersuchung. 8
- 5.) Kapitel: Der Begriff der Spediteures. 10
- 6.) Kapitel: Der Wettbewerb. 12
  - a.) Begriff und Auszerungsform des Wettbewerbes.
  - b.) Stellung des Staates zum Wettbewerb.
  - c.) Rechtliche Grenzen des Wettbewerbes.
  - d.) Wirtschaftliche Grenzen der Preiserstellung.
    - aa.) Grenzen der Preiserstellung nach unten.
    - bb.) Grenzen der Preiserstellung nach oben.
- 7.) Kapitel: Kostengestaltung und Wettbewerbsfrage 20

II. Abschnitt: Die gesamtwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes.

- 1.) Kapitel: Allgemeines. 23
  - a.) Gesamtwirtschaft und Einzelzelle.
  - b.) Gliederung der Veränderungsursachen der Gesamtwirtschaft.
  - c.) Gesamtwirtschaft und Spedition.
- 2.) Kapitel: Die Funktionen der Spedition im Rahmen der Gesamtwirtschaft 25
  - a.) Allgemeines.
  - b.) Die räumliche Funktion.



- c.) Die zeitliche Funktion.
- d.) Die Quantitätsfunktion.
  - aa.) Die Sammelladung.
  - bb.) Quantumsbegünstigungen.
- e.) Die Qualitätsfunktion.
- f.) Die Kreditfunktion.
- g.) Die Werbefunktion.

3.) Kapitel: Strukturveränderungen. 36

- a.) Die Natur.
- b.) Die verfassungsrechtlichen Autoritäten.
- c.) Die menschliche Gesellschaft.
- d.) Der "Einzelne".
- e.) Kombinationen der vier Strukturveränderungsfaktoren.
- f.) Stellung des Unternehmers zu den Strukturveränderungen.

4.) Kapitel: Die Saisonschwankungen. 41

5.) Kapitel: Konjunkturschwankungen. 42

- a.) Der Begriff.
- b.) Stellung der Spedition gegenüber der Konjunktur und Strukturveränderung.

III. Abschnitt: Die ständischen Grundlagen des Wettbewerbes.

1.) Kapitel: Allgemeines. 50

2.) Kapitel: Die Wettbewerbsregelung innerhalb des Spediteurstandes. 51

- a.) Die Spediteurkonventionen.
- b.) Das Spediteurschiedsgericht.
- c.) Folgen der Nichteinhaltung von Konventionen für den Gesamtstand.

3.) Kapitel: Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Standes nach außen. 55

- a.) Konkurrenzierung des Spediteurstandes durch Nichtspediteure.
- b.) Das Speditionsrecht.
- c.) Allgemeine Geschäftsbedingungen und Handelsbräuche.
- d.) Die Speditionsversicherung.
- e.) Die betriebswirtschaftliche Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Handelsbräuche und der Speditionsversicherung.

4.) Kapitel: Die ständische Eingliederung der Spedition in Oesterreich und dem Deutschen Reiche 65

- a.) Oesterreich.
- b.) Deutsches Reich.

#### IV. Abschnitt: Die einzelwirtschaftlichen Grundlagen des

##### Wettbewerbes.

Seite

- 1.) Kapitel: Die Kapital- und Arbeitsorganisation. 68
- 2.) Kapitel: Die Frachtenarbitrage, 72
  - a.) Begriff der Frachtenarbitrage.
  - b.) Die tarifarische Frachtenarbitrage.
  - c.) Die Geheimbegünstigungen.
  - d.) Die valutarische Grundlage der Frachtenarbitrage.

#### V. Abschnitt: Die Geschäftspolitik.

- 1.) Kapitel: Allgemeines. 81
- 2.) Kapitel: Preispolitik und Kostengestaltung. 83
  - a.) Allgemeines.
  - b.) Die Vor- und Nachkalkulation.
  - c.) Rentabilität und Preispolitik.
  - d.) Der Schleuderpreis.
  - e.) Freier und gebundener Wettbewerb.
- 3.) Kapitel: Die Kreditpolitik. 94
  - a.) Die Kreditkosten.
  - b.) Grenzen der Kreditgewährung.
  - c.) Kreditgewährung an Spediteure.
  - d.) Kreditpolitik und Spediteurkonventionen.
  - e.) Der Kredit als Sicherungsmittel der Absatzpolitik.
  - f.) Internationale Kreditgewährung.
  - g.) Kreditstatistischer Teil.
- 4.) Kapitel: Die Werbungs politik. 104
  - a.) Die Ursachen der Werbung für das Subjekt.
    - aa.) Die Ausnützung der Kapital- und Arbeitskapazität.
    - bb.) Die Rentabilität der im Besitze des Unternehmens befindlichen Geschäfte.
    - cc.) Die Kosten.
    - dd.) Die Vertrauensfrage.
  - b.) Die Durchführung der Werbung für das Subjekt.
  - c.) Werbung gegenüber anderen Spediteuren.
- 5.) Kapitel: Die optimale Betriebsgröße. 109
  - a.) Allgemeines.
  - b.) Stellung der optimalen Betriebsgröße zu den gesamtwirtschaftlichen und ständischen Faktoren.

Ergebnisse.

Literaturverzeichnis.

Verzeichnis der Abkürzungen.

112

113

118

D I E \_ G R U N D L A G E N \_ D E S \_ W E T T B E W E R B E S \_ U N D  
D E R \_ G E S C H A E F T S P O L I T I K \_ I N \_ D E R \_ I N -  
T E R N A T I O N A L E N \_ S P E D I T I O N .

Eine betriebswirtschaftliche Untersuchung.

I. Abschnitt: EINLEITUNG.

1.) Kapitel: A b g r e n z u n g \_ d e s \_ U n t e r s u -  
c h u n g s g e b i e t e s .

Die Arbeit stellt, wie aus dem Titel hervorgeht, eine "betriebswirtschaftliche" Untersuchung dar. Aus diesem Grunde müssen die Methoden und Zielsetzungen der Untersuchung betriebswirtschaftlicher Natur sein, wenn auch gewisse Grenzgebiete, insbesondere juristischer und volkswirtschaftlicher Art, vielfach eine eingehendere Behandlung erfahren. Diese Abstecher auf verwandte Wissensgebiete sind jedoch stets nur Mittel zur Gewinnung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse.

Das Erkenntnisobjekt der Betriebswirtschaftslehre bildet der Betrieb in weitestem Sinne. Meithner<sup>1.)</sup> bemerkt in diesem Zusammenhange: "Nicht nur Erwerbswirtschaften, sondern auch Kostendeckungs- und Zuschuszbetriebe ebenso wie Haushalte bilden damit den Gegenstand der betriebswirtschaftlichen Forschung!"

Für uns erfolgt eine Einschränkung des Erkenntnisobjektes dahingehend, dass wir nur die Erwerbswirtschaften in dieser Arbeit betrachten. Infolge dieser Tatsache wird der weitere Begriff des "Betriebes" auf die der Erwerbswirtschaft eigentümliche Form der U n t e r n e h m u n g reduziert.

1.) Vgl. Meithner K., "Tendenzen der modernen Betriebswirtschaftslehre", WWW 15/16 ex 1936.

Während man für die Betriebe als Gesamtheit mit gewissen Einschränkungen die "Wirtschaftlichkeit" als Leitmotiv oder zumindest als Postulat anerkennen mag, ist für die Unternehmung vom privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus die Rentabilität allein maßgeblich.

Aus dem grossen Gebiete der Erwerbswirtschaften greifen wir die SPU heraus und betrachten diese Gruppe von Dienstleistungsunternehmen in ihren Beziehungen zu Wettbewerb und Geschäftspolitik. Hiebei soll unsere Untersuchung ihren Blick im besonderen auf die der "internationalen" Spedition eigenen Erscheinungen lenken.

Wie der Titel besagt, beschränkt sich die Arbeit auf die Grundlagen des Wettbewerbes und der Geschäftspolitik; es wird daher unser Bemühen sein, die grosse Linie herauszuarbeiten und zu wahren. Der Uebersichtlichkeit halber musz weitgehend auf Einzelheiten verzichtet werden. Die angeführten Details und Beispiele dienen nur der Illustration und leichteren Verständlichkeit.

Eine weitere Einschränkung ergibt sich dadurch, dass die Arbeit im wesentlichen die österreichischen Verhältnisse zugrundelegt und die Hinweise auf ausländische Zustände bloss der Uebersicht und des Vergleiches halber erfolgen. Trotzdem ist ein grosser Teil der Untersuchungsergebnisse von allgemeiner Gültigkeit, d.h. nicht auf Oesterreich beschränkt. Es sind dies jene Ergebnisse allgemeiner Natur, zu denen man auch unter anderen Voraussetzungen als jenen der österreichischen Gesetzgebung, Wirtschaftsverfassung etc. gelangen musz.

## 2.) Kapitel: Methode und Zweck der Arbeit.

### a.) Methode der Arbeit.

Jede wissenschaftliche Arbeit musz durch eine Methode gekennzeichnet-

net sein, deren sie sich zwecks Gewinnung von Erkenntnissen bedient. Es ist deshalb erforderlich, sich mit den Hauptrichtungen der in der Betriebswirtschaftslehre vorhandenen Methoden kurz auseinanderzusetzen und jene Methode zu bestimmen, mit der wir arbeiten wollen.

Schoenpflug<sup>2.)</sup> unterscheidet bezgl. der betriebswirtschaftlichen Methoden grundsätzlich zwei Richtungen und zwar die *n o r m a - t i v e* und die *e m p i r i s c h - r e a l i s t i s c h e* Einzelwirtschaftslehre. Als wichtigster Vertreter der normativen Richtung ist H. Nicklisch und als bedeutendste Repräsentanten der empirisch-realistischen Einstellung sind E. Schmalenbach und F. Schmidt anzusehen. Schoenpflug<sup>3.)</sup> charakterisiert die beiden Richtungen äusserst treffend wie folgt: "Die normative Anschauung ist Totalitätsanschauung, die alles Seiende, das wesentliche, vollendete Sein (Sollsein) und das zufällige, empirische Sein (reale Wirklichkeit, Istsein) mitumfasst. Ihr Wollen lässt sich in 3 Aufgabenkreise gliedern: 1.) in die Auffindung und Festsetzung der massgebenden Normen und Werte. 2.) in die Erklärung des Geschehens im empirischen Sein, die sich 3.) mit der doppelten Absicht verbindet, eine einheitliche Willensströmung in der Richtung des als richtig Erkannten herbeizuführen und die Mittel zur Verwirklichung dieses Zieles zu weisen.

Demgegenüber lässt sich der Standpunkt der empirisch-realistischen Richtung folgendermassen kennzeichnen: Sie bestreitet die Möglichkeit der ersten Aufgabe und lehnt auch infolgedessen die Notwendigkeit der dritten Aufgabe ab, besonders soweit sie sich auf die Beeinflussung des Willenszieles bezieht. Ihr ganzes Erkenntnisin-

2.) Vgl. F. Schoenpflug, "Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre" (künftig "Methodenproblem" genannt), Stuttgart, 1933, S. 76, 226 ff.  
3.) Vgl. F. Schoenpflug, "Methodenproblem", S. 226 ff.

interesse beschränkt sich auf die Erklärung des empirischen Geschehens. Erkenntnis reicht für sie nur so weit als die Erfahrung reicht und als Erfahrung wird nur das angesehen, was bewiesen werden kann, also allgemein aufzwingbar ist. Ob eine transzendente, metempirische Welt sich über die empirische erhebt, wird keineswegs von allen Empiristen apodiktisch bestritten; vielmehr wird nur behauptet, dass die Beantwortung dieser Frage das Erkenntnisvermögen der Wissenschaft übersteigt und daher von allem Anfang in sie nicht hineingehört!

Schoenpflug<sup>4.)</sup> führt weiter aus: "Das Erkenntnisziel der empirisch-realistischen Richtung ist darauf gerichtet, das tatsächliche Geschehen, die Erscheinungen, Vorgänge, Zustände in ihrem Ursprung und in ihrem Ablauf kausal zu erklären, auf Beziehungen, Regelmäßigkeiten und Gesetze ~~und~~ zu untersuchen, mit dem Bestreben, den aufgedeckten Zusammenhängen einen gesichert exakten d.h. allgemeingültigen nach Möglichkeit durch Experiment nachprüfbaren Ausdruck zu geben!"

Gegen die empirisch-realistische Richtung wurde der Einwand erhoben, dass es ganz unmöglich sei durch Abbilden der Wirklichkeit zu irgendeinem Erkenntniswert zu gelangen, da die Wirklichkeit so mannigfaltig sei, dass aus deren reiner Abbildung keine Erkenntnis gewonnen werden könne. Dies führe zu Verflachung und zu rein beschreibender Tätigkeit.

Zu diesem Einwand, welcher die ganze empirisch-realistische Richtung im Falle seiner Richtigkeit in ihren Grundlagen erschüttern könnte, schreibt Schoenpflug<sup>5.)</sup> sehr richtig: "Der logische Denkfehler dieser Anschauung liegt darin, dass sie die Unmöglichkeit übersieht,

4.) Vgl. F. Schoenpflug, "Methodenproblem", S. 228 ff.

5.) Vgl. F. Schoenpflug, "Methodenproblem", S. 230 ff.



eine exakte Erfassung der Wirklichkeit ohne causales Mitdenken des erkennenden Subjektes vorzunehmen!"

6.)  
H. Rickert schreibt zu diesem Hauptproblem der empirisch-realistischen Methode: "Die Wissenschaften bedürfen, falls ihr umbildendes Verfahren nicht willkürlich sein soll, eines a priori oder eines Vorurteiles, dessen sie sich bei der Abgrenzung der Wirklichkeiten gegeneinander oder bei der Verwandlung des heterogenen Kontinuum in ein Diskretum bedienen können, d.h. sie brauchen ein Prinzip der Auswahl, mit Rücksicht auf das sie im gegebenen Stoff, wie man sich ausdrückt, das Wesentliche vom Unwesentlichen scheiden können!"

Zur Methode unserer Arbeit übergehend sei festgestellt, dass dieselbe im wesentlichen auf der empirisch-realistischen Richtung fuszt. Die Behandlung des Komplexes "Grundlagen des Wettbewerbes" erfolgt causal, d.h. es wird nach den Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit gefragt. Der zweite Komplex hingegen "Die Grundlagen der Geschäftspolitik" ist gekennzeichnet durch die Frage nach dem Ziele der Geschäftspolitik (teleologisch) und nach der Wahl der Mittel zur Erreichung des gewünschten Zieles. Beide Komplexe stehen dadurch miteinander in ursächlichem Zusammenhang, dass die Erkenntnis der Grundlagen der Wettbewerbsfähigkeit die Grundlage für die Wahl der Mittel der richtigen Geschäftspolitik ist.

#### b.) Zweck der Arbeit.

Der Zweck dieser Untersuchung ist es daher, die Grundlagen des Wettbewerbes in der internationalen Spedition zu erklären, die einzelnen Hauptkomponenten der Wettbewerbsfähigkeit in geordneter Weise

6.) Vgl. H. Rickert, "Kultur- und Naturwissenschaft", Tübingen, 1921, S. 39.

darzulegen und schliesslich aus den Grundlagen des Wettbewerbes die entsprechenden Schlüsse bezüglich der richtigsten Geschäftspolitik zu ziehen.

Die Arbeit beschränkt sich nur darauf, wie Rickert sagt, "Das Wesentliche vom Unwesentlichen zu scheiden" und die Hauptlinien herauszuarbeiten. Es kann nie Sache einer wissenschaftlichen Arbeit sein, die Intensität der einzelnen Komponenten der Wettbewerbsfähigkeit festzustellen; deren Schätzung muss vielmehr stets der jeweiligen praktischen Geschäftspolitik des einzelnen Unternehmers überlassen bleiben.

### 3.) Kapitel: Theorie und Praxis.

Diese Arbeit will weder als Ergebnis praktischer Erfahrung noch theoretischer Durchdringung des Gegenstandes sondern vielmehr als Synthese beider angesehen werden. Warum wir diese Synthese für fruchtbarer als eine nur einseitige Betrachtung halten, soll nachfolgend auseinandergesetzt werden.

Theorie und Praxis werden meist als etwas völlig Gegensätzliches betrachtet und Theoretiker und Praktiker haben voneinander oft die schlechteste Meinung. Ein derartiger Gegensatz ist nach unserer Ansicht von grossem Nachteil und sollte vermieden werden, weil die Zusammenarbeit von Theorie und Praxis zum Nutzen beider von grösster Wichtigkeit ist.

Die Quellen der empirisch-realistischen Theorie liegen in der Praxis. Der Zweck dieser Theorie ist die Erklärung des empirischen Geschehens. Ihre Aufgabe jedoch muss sich darauf beschränken, stets das Wesentliche vom Unwesentlichen zu trennen, die Hauptlinien bei der Erkenntnis des tatsächlichen Seins herauszuarbeiten sowie die Ursachen dieses Geschehens darzulegen. Wie erwähnt werden zwar die

einzelnen Ursachen aufgezeigt, hingegen nicht die Intensität, mit der diese Kräfte wirken. Hier findet die Theorie ihre Grenze und beginnt der Aufgabenbereich der Praxis.

Die Praxis steht einer ungeheuren Vielfalt von ununterbrochen wirkenden Kräften gegenüber; es fehlt ihr deshalb notwendigermaßen die große Linie beim Ueberblick über diese Kräfte. Der Praktiker soll sich daher bei der Erkenntnis der grossen Linien des Geschehens der Theorie bedienen; seine Arbeit wird hiedurch um vieles fruchtbarer werden. Die Abschätzung der Intensität und event. auch der Dauer der wirkenden Kräfte sowie die optimale Einstellung gegenüber diesen Ereignissen müsz hingegen dem Praktiker überlassen bleiben.

Zusammenfassend lässt sich daher sagen: Aufgabe der Theorie ist es, aus der Vielfalt und Mannigfaltigkeit des täglichen Daseins "die grosse Linie und die Ursachen des Geschehens" herauszuarbeiten, während der Praktiker sodann die gewonnenen Erkenntnisse im speziellen Fall unter Berücksichtigung der besonderen Konstruktion seines Unternehmens verwerten soll. Denn der Praktiker hat vermöge seiner Betrachtungsweise einen viel zu engen Horizont; er vermag über jene Dinge, welche ihn jeden Tag unmittelbar betreffen, schwer hinauszusehen. Demgegenüber hat wiederum der Theoretiker einen zu weiten Horizont, d.h. er sieht nur die grosse Linie, ohne die praktischen Erfordernisse des Alltages zu kennen.

Daher ist einerseits eine Trennung der beiden Gebiete wohl erforderlich; andererseits jedoch sollen sich die Praktiker der Theorie bedienen und die Theoretiker sollen sich stets dessen bewusst sein, dass sie auf dem Boden der Tatsachen bleiben müssen und dass der letzte Zweck der Theorie in der Auswertung ihrer Erkenntnisse

in der Praxis zu bestehen hat.

Natürlich vermag der Praktiker, welcher nur ein kleines Unternehmen zu führen hat, oft auch mit den Kenntnissen des Alltages und seinem engen Horizont das Auslangen zu finden, während der mittlere und große Unternehmer ohne Zweifel des erweiterten Horizontes bedarf, um seine Geschäftspolitik optimal einstellen zu können.

#### 4.) Kapitel: Der Grundgedanke der Untersuchung.

Die Betrachtung der Unternehmung als Zelle im Rahmen der Gesamtwirtschaft halten wir für die richtige und stimmen diesbezüglich der organischen Auffassung F. Schmidt's zu. Um den Sinn der organischen Auffassung darzulegen, lassen wir F. Schmidt <sup>7.)</sup> selbst sprechen: "Der Begriff der Organik hat einen anderen Ausgangspunkt als der von Statik und Dynamik. Während letztere, eng miteinander verknüpft, 2 verschiedene Betrachtungsweisen des gleichen wirtschaftlichen Geschehens darstellen, will die Organik, das organische Denken in der Betriebswirtschaftslehre, zunächst einmal den Beobachtungskreis des Forschers erweitern, indem sie die Forderung aufstellt, dass betriebswirtschaftliches Geschehen nicht nur im engen Bereich der Unternehmung zu untersuchen ist!"

Schmidt führt dann weiter aus <sup>8.)</sup>: "Im Organismus der Gesamtwirtschaft ist die Unternehmung Zelle, ebenso wie auch die Hauswirtschaft des Konsumenten. Alle diese Einzelwirtschaften sind durch den Markt zu einem Gesamtorganismus der Volks- und Weltwirtschaft verknüpft. Es ist ebenso unmöglich, das Leben der Volkswirtschaft ohne Kenntnis der Einzelzellen, wie das der Einzelzellen, ohne die

7.) Vgl. F. Schmidt, "Die organische Tageswertbilanz" (später kurz "Tageswertbilanz" genannt), Leipzig, 1929, S. 42.

8.) Vgl. F. Schmidt, "Tageswertbilanz", S. 43.

der Gesamtwirtschaft zu erkennen. Die Zelle kann nur leben im Ganzen und das Ganze musz aus lebenden Zellen bestehen"

Aus dieser Grundauffassung erklärt sich die Notwendigkeit der häufigen Behandlung volkswirtschaftlicher Fragen, um die gesamtwirtschaftlichen Einflüsse auf die Unternehmung klarstellen zu können. Aus dieser organischen Einstellung entwickelte sich auch der Grundgedanke der Arbeit nämlich die Dreiteilung der Grundlagen des Wettbewerbes in

- a.) die gesamtwirtschaftlichen Grundlagen
- b.) " ständischen "
- c.) " einzelwirtschaftlichen "

Der Unternehmer steht diesen 3 Grundlagen der Wettbewerbsfähigkeit in einem verschiedenartigen Verhältnis gegenüber.

Die gesamtwirtschaftlichen Grundlagen vermag er nicht oder nicht nennenswert zu beeinflussen; sein Bestreben musz deshalb dahin gehen, sich ihnen möglichst reibungslos anzupassen.

Die ständischen Grundlagen stellen die Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit des Standes als Gesamtheit im Rahmen der Wirtschaft dar. Diese Konkurrenzfähigkeit des Standes wird durch die Interessenvertretung desselben in Zusammenarbeit und in Wettbewerb mit anderen Ständen gewahrt. Der Unternehmer als Zelle im Rahmen der Gesamtwirtschaft vermag auf die ständischen Grundlagen der Wettbewerbsfähigkeit im Wege seiner Standesvertretung einen gewissen, beschränkten Einflusz zu nehmen.

An letzter Stelle gelangen wir endlich zu den einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes, welche Objekt der Gestaltung durch die Einzelzellen bilden.

Um Missverständnissen vorzubeugen, sei festgestellt, dass diese 3 Grundlagen in der Praxis meist ineinander übergehen und Mischformen bilden, sodass die klare Auseinanderhaltung nur im Wege der Abstraktion möglich ist.

Die richtige Anpassung der Einzelzellen an die kaum beeinflussbaren Gesamtwirtschaftsfaktoren, das Einwirken auf die Schaffung möglichst günstiger Verhältnisse für den Gesamtstand und schließlich die bestmögliche Wahl der Mittel auf dem Gebiete der einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes bilden das Wesen der richtigen **G e s c h ä f t s p o l i t i k**, welche sich als Resultierende der genannten 3 Komponenten ergibt.

#### 5.) Kapitel: Der Begriff des Spediteures.

Zum Begriffe des Spediteures übergehend müssen wir feststellen, dass darunter zweierlei verstanden wird. Einerseits besteht der enge, **j u r i s t i s c h e** durch das Handelsgesetzbuch legaldefinierte **B e g r i f f**, welcher in Artikel 379 ÖHGB besagt: "Spediteur ist derjenige, welcher gewerbemässig im eigenen Namen für fremde Rechnung Güterversendungen durch Frachtführer und Schiffer zu besorgen übernimmt"

Dieser enge Begriff entspricht jedoch nicht mehr dem Aufgabenkreis, welcher heute tatsähhlich dem Spediteur zukommt; wir wollen den erweiterten Begriff, der diesem Aufgabenkreis entspricht, als den **W i r t s c h a f t l i c h e n B e g r i f f** des Spediteures bezeichnen. In diesen erweiterten, wirtschaftlichen Begriff des Spediteures fallen alle, jene Leistungen, welche in dem ordentlichen Betrieb eines Spediteures vorzukommen pflegen. Der Spediteur in diesem Sinne ist demgemäsz als "**H ä n d l e r m i t T r a n s p o r t l e i s t u n g e n u n d d a z u g e h ö r i g e n**

N e b e n l e i s t u n g e n " 9.) zu bezeichnen. Der wirtschaftliche Begriff umfasst ausser dem juristischen Begriff des Spediteures z.B. noch das Lagergeschäft, die Zu- und Abfuhr mit eigenem Fuhrwerk etc. Dieser Arbeit soll der erweiterte, wirtschaftliche Spediteurbegriff zugrunde gelegt werden.

Unter einem i n t e r n a t i o n a l e n Speditionsbetrieb ist ein solcher zu verstehen, welcher sich mit der Abwicklung zwischenstaatlicher Transporte beschäftigt, wobei die Gesamtabwicklung bei dem betreffenden Unternehmen konzentriert bleibt. Ein Spediteur, welcher im Rahmen dieser Abwicklungen nur Teilverrichtungen innehat, wie z.B. der Umschlags-, Zollspediteur etc., fällt nicht unter unseren Begriff.

Vom Gesichtspunkt des internationalen Rechtsvergleiches aus bestehen bezüglich des Spediteures abermals 2 Auffassungen und zwar jene des romanischen und die des deutschen Rechtes. Das romanische Recht stellt den Spediteur dem Frachtführer gleich (siehe französisches Recht insbesondere); dies kommt vor allem in der Erfolgs haftung zum Ausdruck. Das deutsche und ebenso das österreichische Recht hingegen sieht den Spediteur als eine Art des Kommissionäres an, sodass nur die Verschuldenshaftung zur Anwendung gelangt. Eine gewisse Mittelstellung zwischen diesen beiden Rechtsauffassungen nimmt das schweizer Recht ein. Durch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, unter denen die Spediteure Geschäfte abzuschliessen pflegen, wurde die internationale rechtliche Lage einander weitgehend in dem Sinne angeglichen, dass die Haftung meistens auf die Verschuldenshaftung beschränkt wurde.

9.) Diese Definition wurde von Prof. Dr. Karl Oberparleiter im Rahmen einer Diskussion im Seminar für Betriebswirtschaftslehre Sommersemester 1936/37 geprägt.

## 6.) Kapitel: Der Wettbewerb.

### a.) Begriff und Auszerungsform des Wettbewerbes.

Zur Frage des Wettbewerbes müssen wir vorerst feststellen, was Wettbewerb überhaupt ist. "W e t t b e w e r b " <sup>lo.)</sup> liegt dann vor, wenn mehrere Personen ein und dasselbe Ziel gleichzeitig erstreben und dabei einander zurvorkommen wollen!

Der Wettbewerb in der Spedition im besonderen besteht in der Bemühung von 2 oder mehreren SPU zwecks Erstellung einer jeweils gleichen Dienstleistung an denselben Kunden. Jenes Unternehmen wird herangezogen, welches diese Leistung unter den günstigsten Bedingungen zu erstellen vermag, wobei in erster Linie der Preis für die Leistung, ferner aber auch die sonstigen Bedingungen eine Rolle spielen. Abgesehen vom Preise können sich verschiedene, wettbewerbswichtige Konditionen wie folgt ergeben:

- a.) Einräumung längerer Kreditfristen
- b.) Verzicht auf Deckung und sonstige Sicherheiten für den Kredit
- c.) Verzicht auf Zinsen oder niedrige Zinsen für den Kredit
- d.) Zahlungsannahme in jenen Währungen, welche dem Kunden zu zahlen genehmer sind
- e.) Schnellere Beförderungsmöglichkeit etc.

Ferner spielen auch immaterielle Momente eine große Rolle, wie insbesondere die Solvenz der SPU, wenn ihr große Werte anvertraut sind, das Vertrauen in die reelle Geschäftsabwicklung sowie in die kulante Austragung event. Differenzen u.a.m. Endlich können es persönliche Momente sein, welche den Wettbewerb zugunsten dessen begünstigen, der die besseren persönlichen Beziehungen besitzt und dem die Leistung "unter sonst gleichen Bedingungen wie die Konkurrenz",

lo.) Vgl. Artikel "Wettbewerb", Handwörterbuch des Kaufmannes herausgegeben von Karl Bott, Hamburg-Berlin.



wie die bekannte Klausel lautet,übertragen wird.

Alle diese Bedingungen sind im Wettbewerbe zu berücksichtigen; es ist daher durchaus nicht gesagt, dass stets derjenige zur Erstellung der Leistung herangezogen wird, welcher den billigsten Preis hierfür verlangt, sondern es müssen vielmehr auch alle anderen Bedingungen geprüft werden; trotzdem ist die Erstellung des niedrigsten Preises als die wichtigste der Wettbewerbsbedingungen anzusehen.

Der Wettbewerb äussert sich in der Offerterstellung. Die Bedingungen des Speditionsvertrages bezüglich der Rechte und Pflichten des Spediteures werden fast nie durch den Einzelvertrag, sondern vielmehr durch die für die Gesamtbranche gültigen "Allgemeinen Geschäftsbedingungen" und Handelsbräuche sowie durch die gesetzlichen Bestimmungen geregelt.

#### b.) Stellung des Staates zum Wettbewerb.

Die Stellungnahme des Staates und hiemit der Gesetzgebung zum Wettbewerb ist im Laufe der Geschichte eine wechselnde gewesen. Der liberale Staat hatte in dem Wettbewerb ausschliesslich das gesunde Ausleseprinzip der Wirtschaft gesehen und daher keine Wettbewerbsbeschränkungen vorgenommen. Er ging von dem Gesichtspunkt aus, dass die Unternehmungen infolge des Wettbewerbes stets bemüht sein müssen, die Preise so niedrig wie möglich zu erstellen und deshalb auch mit dem niedrigsten Aufwand an Arbeit und Kapital arbeiten müssen. Dies bedeutet dann weiterhin, dass jede Einzelwirtschaft bestrebt sein muss, mit den relativ geringsten Mitteln die relativ grösste Leistung zu vollbringen. Dieses Streben der Einzelzelle führt aber auch volkswirtschaftlich zur höchsten Produktivität. Die wettbewerbsunfähigen Unternehmungen werden durch den freien Wettbewerb ausgeschieden; es bleiben nur die wettbewerbsfähigen Unternehmungen zurück, welche imstande sind, auf Kosten der aus-

geschiedenen Konkurrenten ihre Kapazität voll auszunützen. Durch die volle Ausnützung der Leistungsfähigkeit bis zur Degressionschwelle (d. i. jener Punkt, in welchem infolge Produktionsausweitung eine Steigerung der Grenzkosten eintritt) erfolgt eine Kostenverbilligung und infolge des freien Wettbewerbes auch eine Senkung des für die Leistung geforderten Preises.

Langsam aber sicher wurde der liberale Staat durch den planwirtschaftlichen, interventionistischen abgelöst, dessen Tendenz dahin ging, den Wettbewerb zu regeln und zu planen und welcher deshalb dem freien Wettbewerb tiefgreifende Schranken zog. (11.)

Die gewerberechtlichen Vorschriften über den Befähigungsnachweis sollten den Verbraucher gegen laienhafte Produzenten schützen. Der Wettbewerb wird durch die Ausschaltung des unlauteren Wettbewerbes geregelt. Der Staat suchte den Wettbewerb durch die Gewerbesperre sowie durch die Preisschneidergesetze, die nicht den gewünschten Erfolg zu erzielen vermochten, zu beschränken. Andererseits wurden Preistreibergesetze und Maximalpreise zum Zwecke der Verhinderung übermäßiger Gewinne geschaffen. Dem gleichen Zwecke dienen die Bestimmungen des Koalitionsverbotsgesetzes aus den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts, durch welches Kartelle von Gewerbetreibenden, welche Preiserhöhungen bezwecken, unwirksam erklärt wurden. (Oest. Gesetz v. 7. IV. 1870, RGBl. Nr. 43).

### c.) Rechtliche Grenzen des Wettbewerbes.

Der Wettbewerb wird rechtlich zunächst durch die Gewerbevorschriften beschränkt. Die österreichische Gewerbeordnung unterscheidet freie, gebundene, handwerksmäßige und konzessionierte Gewerbe. Die Spedition gehörte bis zum Jahre 1934 zu den freien Gewerben und (12.)

11.) Ob dieser Uebergang vom liberalen zum planwirtschaftlichen Staate auf unumstößlichen ökonomischen Gesetz oder aber auf veränderter politischer Einstellung beruht, ist ein Problem, welches eine der Schicksalsfragen unserer Zeit darstellt und Mittelpunkt lebhafter, wissenschaftlicher Diskussion war. Das grösste Aufsehen auf diesem Gebiete erregte Schmalenbachs Ansicht über die ökonomische Zwangsläufigkeit des Ueberganges von der freien zur gebundenen Wirtschaft,

wurde durch die Gewerbeordnungsnovelle des Jahres 1934 in die Gruppe der gebundenen Gewerbe eingereiht. Es ist daher zum Antritt des Speditionsgewerbes in Oesterreich ein gewisser Befähigungsnachweis erforderlich.

Die internationalen Spediteurverbände sind bemüht den Zustrom zum Speditionsgewerbe und damit den Wettbewerb innerhalb der Spedition dadurch zu verringern, dass sie die Einführung der Konzessionspflicht für das Speditionsgewerbe in den verschiedenen Staaten zu erwirken trachten.

Wenn die gewerberechtlichen Vorschriften erfüllt sind, so ist der Wettbewerb im allgemeinen mit gewissen Ausnahmen<sup>13.)</sup> gestattet, solange er sich in lauterer Bahnen bewegt. Jener Wettbewerb hingegen, welcher mit unlauteren Mitteln arbeitet, ist rechtlich verboten; derjenige, welcher im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbes Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstossen, kann auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden.<sup>14.)</sup> Der unlautere Wettbewerb wird von dem Gesetzgeber gleichgesetzt Handlungen, welche gegen die guten Sitten verstossen. Ausser dieser Generalklausel sind in dem Gesetze noch einige, bestimmte, häufig vorkommende Fälle des unlauteren Wettbewerbes namentlich aufgezählt.

Dem Wettbewerbe, welcher mit unlauteren Mitteln erfolgt, soll durch die gesetzlichen Bestimmungen das Handwerk gelegt werden; es ist zu wünschen, dass diese Bestimmungen eine eher extensive als restriktive Auslegung erfahren, weil sich sonst immer Möglichkeiten ergeben, auf Grund deren die gesetzlichen Bestimmungen umgangen werden können.

11.) Fortsetzung von Seite 14: auf welche Frage in dem Kapitel "Kostengestaltung und Wettbewerbsfrage" noch ausführlich eingegangen werden wird.

12.) (siehe S. 14) Vgl. O. Wimmer, "Die österreichische Gewerbeordnung" Wien, 1936, § 1 ff.

13.) Vgl. R. Pollak, "Grundriss des kaufmännischen Rechtes, Wien, 1936, S. 141.

Rechtliche Grenzen werden dem freien Wettbewerb ferner durch die planwirtschaftlichen Maßnahmen wie Höchst- und Mindestpreise (Preistreiberei- und Preisschleudereigesetz), Preistaxen, Zwangskartelle etc. gesetzt.

Das Recht hat jedoch nicht nur dem freien Wettbewerb Grenzen gesetzt, sondern auch den Einengungen des freien Wettbewerbes Beschränkungen auferlegt. Beschränkungen des freien Wettbewerbes auf Grund von Parteienvereinbarungen stellen die K a r t e l l e dar. Ueber die Rechtslage der Kartelle in Oesterreich siehe R. Pollak.<sup>15.)</sup> Das Kartellrecht stellt im allgemeinen ein sehr kompliziertes Gebiet dar; die Gesetzgebung ist in den diversen Ländern diesbezüglich verschieden vorgegangen.<sup>16.)</sup>

#### d.) Wirtschaftliche Grenzen der Preiserstellung.

Bei den wirtschaftlichen Grenzen der Preiserstellung muß unterschieden werden zwischen den Grenzen der Preiserstellung nach unten und jenen nach oben.

#### aa.) Grenzen der Preiserstellung nach unten.

Die Grenzen der Preiserstellung nach unten sind auf lange Sicht gesehen durch die Selbstkosten gegeben. Als S e l b s t k o s t e n in diesem Sinne sind die Vollkosten anzusehen. Wir unterscheiden zwischen den Grenzkosten und den Vollkosten. Die G r e n z k o s t e n sind alle jene Kosten, welche durch die Erstellung der Leistung zusätzlich hervorgerufen werden. Die V o l l k o s t e n

14.) (siehe S. 15) Vgl. Bundesgesetz vom 26. IX. 1933, B. G. Bl. 531 gegen den unlauteren Wettbewerb, § 1.

15.) Vgl. R. Pollak, "Grundriss des kaufmännischen Rechtes", Wien, 1933, S. 123 ff.

16.) Vgl. J. Gruntzel, "Industriepolitik", Wien, 1933, S. 60 und 79 ff;  
R. Passow, "Kartelle", Jena, 1930, G. Fischer;  
R. Liefmann, "Kartelle, Konzerne und Trusts", Stuttgart, 1930, E. H. Moritz.  
S. Tschierschky, "Kartellpolitik", Berlin, 1930, C. Heymann.  
E. Chamberlin, "The theory of monopolistic competition", Cambridge, 1933, Harvard University Press

hingegen sind die Gesamtkosten auf die einzelnen Leistungen aufgeteilt. An Stelle der Grenzkosten wird auch von **d i r e k t e n** Kosten gesprochen, das sind alle jene Kosten, welche direkt durch die Erstellung einer bestimmten Leistung verursacht werden, während alle anderen Kosten als **i n d i r e k t e** Kosten bezeichnet werden. Die Summe aus direkten plus indirekten Kosten ergibt die Vollkosten. Man spricht auch von **M e n g e n -** und **Z e i t k o s t e n**,<sup>17.)</sup> wobei die ersteren im wesentlichen den direkten und die letzteren den indirekten Kosten gleich sind.

Die Vollkosten sind ausschliesslich durch die Nachkalkulation feststellbar und können im voraus nur unter der Annahme eines bestimmten Umsatzes und einer bestimmten Höhe der indirekten Kosten geschätzt werden. Aus diesem Grunde musz die Geschäftspolitik im allgemeinen und die Preispolitik im besonderen auf die mit dem Geschäftsumfang und der Kapazitätsausnützung zusammenhängende Kostengestaltung ihr Augenmerk richten. Dörfel stellt zu dieser wichtigen Frage fest<sup>18.)</sup>: "Die Kostenänderung kann im Verhältnis zur Leistungsänderung proportional, degressiv oder progressiv verlaufen. Auch gibt es Kosten, die von Leistungsschwankungen unberührt bleiben. Man bezeichnet sie als feste Kosten!"

Die Spedition ist durch das Vorherrschen der festen bzw. degressiven Kosten gekennzeichnet, wodurch eine für die Gesamtbranche günstige Preisgestaltung sehr erschwert wird. Die festen Kosten werden jedoch nicht wie in der Industrie durch die kapitalintensiven, abschreibungsbedürftigen Anlagen, sondern durch den groszen Bereitschaftsapparat, hervorgerufen, welcher dem Wesen der Spedition eigen ist.

17.) Vgl. L. Mayer, "Speditionsgeschäft und Speditionsbetrieb", Wien, 1933, S. 76.

18.) Vgl. F. Dörfel, "Entwicklung, Begriff und Inhalt der wirtschaftlichen Betriebslehre", Wien, 1930, S. 33 ff.

Eine Verminderung des Geschäftsumfanges führt gewöhnlich infolge der durch den Bereitschaftsapparat hervorgerufenen fixen bezw. degressiven Kosten zur Erhöhung der Vollkosten.

Die niedrigste Grenze, bis zu welcher der Preis für die Leistung im Rahmen des Wettbewerbes gedrückt wird, bildet meist die Höhe der Grenzkosten und in besonders ungünstigen Fällen die Höhe der Sonderkosten, d.h. der durch den Spediteur kommissionsweise verauslagten Beträge wie Auslagen für Frachten, Zölle etc.

L.Mayer<sup>19.)</sup> stellt den schematischen Kostenaufbau im Speditions-gewerbe folgend dar:

"I. Sonderkosten: Auslagen für Frachten, Zölle, Nachnahmen, Reparaturen, Versicherungsprämien, Schadenersatzkosten etc.

II. Normalkosten, Aufwendungen für den laufenden Betrieb:

A. Indirekte Kosten.

B. Direkte Kosten!"

Die Sonderkosten sind in der Rechnung des Spediteures nur durchlaufende Posten und bilden daher nicht Gegenstand unserer Betrachtung, welche sich auf die Normalkosten gegliedert in direkte oder Grenzkosten und indirekte Kosten beschränkt.

Schmalenbach<sup>20.)</sup> meint, dass die Grenze für die Preiserstellung nach unten stets durch die Grenzkosten und nicht durch die Vollkosten gegeben ist. Unter Umständen kann die Grenze infolge der entstehenden Stilllegungs-, Stillstands- und Wiederinbetriebsetzungskosten sogar noch tiefer liegen.

19.) Vgl. L. Mayer, "Speditions-geschäft und Speditionsbetrieb", Wien, 1933, S. 77 ff.

20.) Vgl. E. Schmalenbach, "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", Leipzig, 1934, S. 52 ff.

Diese Ansicht ist gewisz richtig, wenn der Unternehmer nur kurzfristig denkt d.h. die Rentabilitätsverhältnisse seines Standes und damit auch seine eigenen auf lange Sicht gesehen nicht berücksichtigt. Er zieht es dann nämlich vor, wenigstens einen Teil der fixen Kosten hereinzubringen als ganz auf das Geschäft zu verzichten. Dies ist auch tatsächlich die Ansicht zahlreicher Unternehmer und führt natürlich zu einer Senkung der Preise unter die Vollkosten und als Folge dessen zum Kartell.

Wenn hingegen die Unternehmer nicht kurzfristig sondern langfristig denken, so müssen sie sich sagen, dasz der Vorteil, welcher aus dem einen Geschäft infolge Ausbietung unter den Vollkosten gewonnen werden kann, voraussichtlich durch den Nachteil der Deroutierung des Marktes mehr als kompensiert wird, sodasz sie in Anbetracht dessen auf die Gewinnung derartiger Geschäfte lieber verzichten. <sup>21.)</sup>

Wenn im einzelnen Falle auch nur die Grenzkosten ihre Deckung finden mögen, so ist die unbedingte Notwendigkeit vorhanden, dasz in der Summe aller Geschäftsfälle zumindest die Vollkosten hereingebracht werden, weil das Unternehmen sonst mit Verlust arbeitet.

#### bb.) Grenzen der Preiserstellung nach oben.

Die wirtschaftlichen Grenzen der Preiserstellung nach oben werden nicht nur durch den Wettbewerb der Standesgenossen, also der Spediteure allein, gezogen, sondern auch durch die Tatsache, dasz die Kunden des Spediteures nur insolange bereit sind, dessen Dienste in Anspruch zu nehmen, solange sie dieselben weder billiger anderwärts erhalten noch selbst billiger vollbringen können. So besitzen grosse

21.) Eine ausführlichere Darstellung dieser Fragen erfolgt in den Abschnitten "Die ständischen Grundlagen des Wettbewerbes" und "Die Geschäftspolitik"

Unternehmungen ihre eigenen Frachtenbüreaus, welche einen Groszteil der speditionellen Arbeiten durchführen und dem Spediteur nur bestimmte, kompliziertere Spezialarbeiten zukommen lassen. Auszerdem haben sich z.B. im Deutschen Reich sogenannte Selbstkostenverbände in einzelnen Branchen gebildet, d.h. die Branchen gründen eine Genossenschaft, welche die Speditionsarbeiten für die ganze Branche in eigener Regie durchführt und den Mitgliedern nur die Selbstkosten in Anrechnung bringt.

Konkurrenten der Spediteure können ferner die Transportanstalten selbst, wie insbesondere die Binnenschiffahrtsgesellschaften und Reedereien sein.

Alle diese Konkurrenten bewirken es, dasz dem Spediteur in der Ansetzung des Preises als Entlohnung für seine Leistung gewisse unüberschreitbare Grenzen nach oben gesetzt sind.

#### 7.) Kapitel: Kostengestaltung und Wettbewerbsfrage.

Schmalenbach setzte in seiner bekannten Wiener Rede <sup>22.)</sup> auseinander, dasz das 20. Jahrhundert das Ende der freien Wirtschaft und den Uebergang zur gebundenen Wirtschaft mit sich bringe. Während das 19. Jahrhundert die Zeit der freien Wirtschaft gewesen sei, werde man das 20. Jahrhundert als die Zeit der gebundenen Wirtschaft dereinst bezeichnen. Die Ursache für diese Entwicklung liege in der K o s t e n g e s t a l t u n g. Das 19. Jahrhundert sei durch die proportionale Kostenentwicklung gekennzeichnet gewesen, während das 20. Jahrhundert in zunehmendem Masze durch die fixen Kosten dirigiert werde. Dies führe zu einer Aenderung der Wirtschaftsverfassung, welche Evolution als zwangsläufig angesehen werden müsse.

22.) E. Schmalenbach, "Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung", Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 1928, Leipzig, 22. Jg., Seite 240 ff, künftig nur "die Betriebswirtschaftslehre" genannt.



Als unmittelbar wichtige Ursachen der Entwicklung zur fixen Kostengestaltung seien anzusehen:

a.) Die Steigerung der Betriebsgrösze und dadurch Steigerung der Kosten der Geschäftsleitung, welche einen fixen Kostenfaktor darstelle, .Die Geschäftsleitung habe bei verringertem Geschäftsumfang eher mehr als bei gutem Geschäftsgang zu tun, da sie bestrebt sein müsse, die Geschäftslage zu verbessern.

b.) Die Einführung der Arbeit am fließenden Band bewirke ein Arbeitsmindestvolumen, welches nicht verkleinert werden könne, ohne dass die ganze Arbeitsorganisation Einbusse erleide. (Dies kommt vor allem für die Industrie in Frage.)

c.) Die Entwicklung zur Betriebsbereitschaft stelle einen ständig wachsenden, fixen Kostenfaktor dar. (Dieser Punkt interessiert uns in der Spedition vor allem.)

d.) Die Steigerung der Kapitalintensität durch Vergrößerung des Anteiles der Anlagen am Gesamtvermögen erhöhe die fixen Kosten ungemein. (Vorwiegend die Industrie betreffend.)

Aus dieser Entwicklung zieht nun Schmalenbach den Schluss: 23.)

"Diese Tatsache, dass ein immer grösserer Anteil der Produktionskosten fix wird, lässt die alte Epoche der freien Wirtschaft ihrem Ende entgegengehen und eine neue Epoche der gebundenen Wirtschaft beginnen!"

Die Wirkung der fixen Kosten auf die Wirtschaftsverfassung erklärt Schmalenbach in der Weise, dass infolge der fixen Kostengestaltung die Automatik des Marktes nicht mehr funktioniere, weil bei mangelnder Nachfrage und dadurch fallenden Preisen die Unternehmungen ihre Produktion vielfach nicht einschränken und so der Marktlage anpas-

23.) Vgl. E. Schmalenbach, "Die Betriebswirtschaftslehre", S. 245

sen, sondern im Gegenteil ihre Produktion und Kapazität sogar noch vergrössern, um dadurch die Stückkosten zu senken und den geringen Verdienst pro Einheit durch grösseren Umsatz wettzumachen. Das ist das sogenannte "Schmalenbachsche Problem". Dies führe natürlich zu einer Desorganisation des Marktes und zu Schleuderpreisen, welche den Uebergang zum gebundenen Wettbewerb im Wege des Kartelles erzwingen.

Schmalenbach ist kein Freund der neuen, gebundenen Wirtschaft, die er unvermeidlich kommen sieht; er ist jedoch von der Zwangsläufigkeit des Umbruches überzeugt. Er sieht die zahlreichen der gebundenen Wirtschaft eigenen Fehler, insbesondere die Verbürokratisierung infolge des gebundenen Wettbewerbes, das Zurückdrängen der Leistungsfähigen und das Erhalten der Nichtleistungsfähigen im Rahmen der Kartelle. Er meint: <sup>24.)</sup> "Nicht mehr so wie bisher ist eine gewisse Sicherheit gegeben, dass tüchtige, leistungsfähige Menschen sich durchsetzen!"

Für unsere Untersuchung sind die von Schmalenbach erkannten Entwicklungstendenzen der modernen Wirtschaft von der grössten Bedeutung. Ist doch das wesentlichste Merkmal der gebundenen Wirtschaft der g e b u n d e n e W e t t b e w e r b und gehört gerade die Spedition zu jenen Erwerbszweigen, in denen die fixen Kosten besonders vorherrschend sind! Die fixen Kosten in der Spedition werden vor allem durch die Betriebsbereitschaft bewirkt. Die f i x e K o s t e n g e s t a l t u n g zieht sich wie ein roter Faden durch alle Probleme des Wettbewerbes und der Geschäftspolitik in der Spedition und wird darauf noch später eingehend zurückgekommen werden.

24.) Vgl. E. Schmalenbach, "Die Betriebswirtschaftslehre", S. 246.

## II. Abschnitt: DIE GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN GRUNDLAGEN DES WETTBEWERBES.

### 1.) Kapitel: Allgemeines.

#### a.) Gesamtwirtschaft und Einzelzelle.

"Panta hrei" (alles fließt), dies war die Versinnbildlichung des Weltgeschehens durch den altgriechischen Philosophen Heraklit.

Die Gesamtwirtschaft, in welcher sich die Einzelzelle (Unternehmung) befindet und innerhalb deren sie wirtschaftet, ist in steter Bewegung. Durch die Veränderungen der Gesamtwirtschaft werden die Voraussetzungen der Wettbewerbsfähigkeit der Einzelzelle gleichfalls ständig neu gestaltet. Diese Neugestaltung kann sowohl in günstigem wie auch in ungünstigem Sinne erfolgen.

Die Eigentümlichkeit der Beziehungen zwischen Einzelzelle und Gesamtwirtschaft ist dadurch gekennzeichnet, dass die Einzelzelle auf die gesamtwirtschaftlichen Vorgänge gewöhnlich keinen oder einen nicht nennenswerten Einfluss auszuüben in der Lage ist. Da die Unternehmung also die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen nicht selbst schaffen bzw. in einer ihr genehmen Art und Weise wesentlich beeinflussen kann, so muss sie sich den Markteinflüssen unterwerfen und ihre Geschäftspolitik so leiten, dass sie mit den gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen in Einklang steht.

Der Einfluss der gesamtwirtschaftlichen Faktoren auf den Wettbewerb äußert sich darin, dass derjenige, welcher sich den Voraussetzungen am besten anzupassen weisz und die Zukunftsentwicklung richtig voraussieht, seine Wettbewerbsfähigkeit sehr fördert. Umgekehrt wird derjenige, welcher die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen nicht beachtet oder die Weiterentwicklung falsch beurteilt, wenig wettbewerbsfähig werden und meistens infolge Konkurrenzunfähigkeit überhaupt gezwungen sein, aus dem Wettbewerb auszuscheiden. Von den

gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen ist die große, kapitalstarke Unternehmung in weitergehendem Maße abhängig als das kleine, kapital-schwache Unternehmen.

25.) F. Schönflug schreibt in Darlegung der Meinung F. Schmidts: "Den Ge-setzen der Wirtschaft kann sich auch die einzelne Wirtschaft nicht entziehen, ja sie kann nur existieren, wenn die Grundsätze, nach denen sie geleitet wird, mit den wirtschaftlichen Grundgesetzen nicht in Widerspruch geraten!"

26.) F. Schmidt selbst äussert sich hiezu: "Wer sehen kann, sieht in der Wirtschaft, dass aus einem Zusammenwirken der Einzelwillen ein Gesamtmissen herauskommt, das in vieler Beziehung genau das Gegenteil dessen darstellt, was jeder Einzelne will!"

#### b.) Gliederung der Veränderungsursachen der Gesamtwirtschaft

Die Bewegung der Gesamtwirtschaft lässt sich nach ihren Ursachen gliedern in S t r u k t u r v e r ä n d e r u n g e n, K o n j u n k - t u r s c h w a n k u n g e n und S a i s o n s c h w a n k u n - g e n. Diese drei Kräfte sind oft nur sehr schwer voneinander zu sondern, weil sie häufig ineinander übergehen. Eine bestimmte Wirt-schaftsbewegung ist meist auf alle 3 Faktoren gleichzeitig zurück-zuführen. Trotzdem ist dieser ursächliche Einteilungsgrund für die Gesamtbeurteilung aller Fragen von grösster Wichtigkeit, da ohne denselben keine einheitliche Ordnung in die Vielheit der Bewegungen gebracht werden kann.

#### c.) Gesamtwirtschaft und Spedition.

Diese obigen Ausführungen haben nicht nur für die internationale Spedition im besonderen Gültigkeit, sondern sind vielmehr allgemein betriebswirtschaftlicher Natur und haben daher für Unternehmungen jeder Art Anwendung zu finden.

25.) Vgl. F. Schönflug, "Methodenproblem", S. 337.

26.) Vgl. F. Schmidt, "Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin, 1923, S. 29.

Zum Zwecke der Anwendung der gesamtwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes auf die Spedition im speziellen wird im nächsten Kapitel das Wesen der Funktionen der Spedition im Rahmen der Gesamtwirtschaft dargelegt, worauf sodann die Einzelbetrachtung der gesamtwirtschaftlichen Grundlagen geordnet in Strukturveränderungen, Saisonschwankungen und Konjunkturschwankungen folgt. Sobald die Funktionen, welche der Spedition im Rahmen der Gesamtwirtschaft zukommen, festgestellt sind, ist es auch klar, in welcher Weise sich Strukturveränderungen, Saison- und Konjunkturschwankungen auf die Spedition auszuwirken vermögen.

## 2.) Kapitel: Die Funktionen der Spedition im Rahmen der Gesamtwirtschaft.

### a.) Allgemeines.

Was die allgemeinen und grundsätzlichen Betrachtungen über die Funktionen anlangt, so sei auf das diesbezügliche diese Fragen erschöpfend behandelnde, bekannte Werk Oberparleiters<sup>27.)</sup> hingewiesen. Diese grundsätzlichen Erkenntnisse bezüglich der Funktionenlehre werden daher vorausgesetzt und nicht nochmals gebracht. Trotzdem sei kurz zusammenfassend auf den Kernpunkt der funktionellen Betrachtung des Warenhandels und der Spedition und auf die Unterschiede zwischen beiden hingewiesen.

28.) Oberparleiter führt zur Frage der Funktionen aus: "Die Leistungen des Wirtschaftsverkehrs beruhen auf den durch die Arbeitsteilung unter den wirtschaftenden Menschen entstandenen Unterschieden, Inkongruenzen oder Spannungen zwischen Erzeugungswirtschaften einerseits, Verbrauchswirtschaften andererseits, die eben den Tauschverkehr auslösen, Unterschiede im Raume, in der Zeit, der Qualität, der

27.) Vgl. K. Oberparleiter, "Die Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien, 1930, Spaeth & Linde.

28.) Vgl. K. Oberparleiter, "Die Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, S. 8.

Quantität, der Psyche und dem Kapital!"

Die Spedition übt im Rahmen des Handels gewisse Hilfsfunktionen aus. Bemerkenswert ist hierbei, dass die Spedition auf Grund dieser Hilfsfunktionen des Handels es auch mit Inkongruenzen zwischen Produktion und Verbrauch von Leistungen im allgemeinen und von Transportleistungen im besonderen zu tun hat.

In der Einleitung wurde festgestellt, dass der Spediteur ein Händler mit Transportleistungen und dazu gehörigen Nebenleistungen ist; dieser Begriff dient als Grundlage der nachfolgenden Betrachtungen. In der arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft setzt sich der Verdienst der Spediteure aus der Entlohnung für die vollbrachte Leistung zusammen.

Ursprünglich besorgte der Kaufmann selbst seine Transporte, er war sein eigener Frachtführer und sein eigener Spediteur. Bei fortschreitender Arbeitsteilung erfolgte zunächst die Ausgliederung des Frachtführers aus dem Kaufmannsberuf; denn infolge der durch die Spezialisierung hervorgerufenen Kostenersparnis des Frachtführers war es für den Kaufmann vorteilhafter die Verfrachtung seiner Waren nicht in eigener Regie durchzuführen, sondern vielmehr dieselbe dem hierauf spezialisierten Frachtführer zu übertragen. Damit wurde die berufliche Trennung der physischen von der vertragsrechtlichen Uebertragung der Waren vollzogen, welche letztere der Warenhandel behalten hat. In diesem Zeitpunkte waren Frachtführer und Spediteur eine Person; dieser Zustand findet auch noch im heutigen französischen und damit im romanischen Recht überhaupt seinen Ausdruck.

In einem späteren Zeitpunkte fand eine weitere Ausgliederung statt, welche die Trennung der Berufe des Spediteures einerseits und des Frachtführers und Schiffers andererseits mit sich brachte. Es ist aber auch heute sehr häufig der Fall, dass ein Spediteur Frachtführer-

geschäfte in eigener Regie durchführt, wie z.B. meist die Zufuhr mit eigenem Fuhrwerk, die Autospedition, Möbelspedition u.a.m. Auf diese Tatsache bezieht sich Artikel 385 öHGB.

Nachfolgend die Einzelbetrachtung der Funktionen der Spedition, welche sich gliedern in:

die räumliche Funktion

- " zeitliche "
- " Quantitäts- "
- " Qualitäts- "
- " Kredit- "
- " Werbe- "

b.) Die räumliche Funktion.

Dem Spediteur kommen bei der Ueberwindung des räumlichen Unterschiedes zwischen Erzeugung und Verbrauch an Waren gewisse Hilfsfunktionen auf dem Gebiete der Verteilung zu, welche primär auf der physischen Uebertragung der Waren und sekundär auf der Uebertragung des Warengewertes beruhen. Mit der Auffindung des Erzeugers oder Verbrauchers der Güter ist er nicht beschäftigt.

Der Spediteur gibt dem Handel und der Industrie die nötigen Kalkulationsunterlagen bezgl. Fracht, Zoll und Nebenkosten an die Hand; diese Unterlagen bilden die Basis zur richtigen Warenkalkulation und Findung des Tauschgegners. In diesem Sinne übt der Spediteur eine wichtige, räumliche Hilfsfunktion aus, da er vermöge seiner Spezialisierung die günstigsten und billigsten Beförderungswege auf Grund der Frachtenarbitrage ausfindig macht.

Der Spediteur ist gewöhnlich nicht gleichzeitig als Frachtführer oder Schiffer im Sinne einer Hauptbeschäftigung tätig; er beschränkt sich vielmehr meist auf den Abschluss von Frachtverträgen mit Frachtführern und Schiffen im eigenen Namen und für fremde Rechnung.

Der Spediteur wird ferner auf Grund seiner tarifarischen und verkehrsrechtlichen Kenntnisse mit Mehrfracht- und Schadensreklamationen betraut; die hierbei erfolgenden Leistungen sind gleichfalls als Hilfsfunktionen der räumlichen Funktion anzusehen.

Eine weitere, abgeleitete Hilfsfunktion räumlicher Art ist der Abschluss von Transportversicherungen sowie die Vertretung der Partei gegenüber der Versicherungsgesellschaft im Schadensfall. Dem Spediteur stehen auf Grund von General- und Pauschalpolizzen gewöhnlich günstigere Bedingungen als den Kunden bei direktem Abschluss mit der Versicherungsgesellschaft zur Verfügung; der Spediteur kann daher der Kundschaft durch Abgabe dieser Differenz einen Vorteil bieten. Ausserdem verhalten sich die Versicherungsgesellschaften im Schadensfälle gegenüber einem Groszkunden, wie es der Spediteur ist, kulanter, als gegenüber einer beliebigen Privatpartei, mit der sie nur ein Mal im Leben zu tun haben.

Ausser bei der räumlichen Uebertragung der Güter greift der Spediteur auch bei der räumlichen Uebertragung des Warengegenwertes in Form der Nachnahmen ein. Er inkassiert die Beträge, welche den Kaufgegenwert darstellen, in Form der Nachnahmen und führt diese an seinen Auftraggeber ab. Infolge der Devisenverordnungen, Bahnnachnahme- und Barvorschussverbote haben die Spediteurnachnahmen im internationalen Verkehr an Bedeutung gewonnen.

Die Durchführung der Verzollungen, welche dem Spediteur als Fachmann auf diesem Gebiete übertragen wird, fällt gleichfalls unter den Begriff der räumlichen Hilfsfunktionen. In manchen Staaten obliegt dem Spediteur auch die Beschaffung von Einfuhrbewilligungen und Kontingenten.



c.) Die zeitliche Funktion.

Auch im zeitlichen Sinne stehen dem Spediteur ausschliesslich Hilfsfunktionen im Rahmen der zeitlichen Inkongruenz zwischen Erzeugung und Verbrauch an Gütern zu. Diese Hilfsfunktionen beschränken sich auf die physische, zeitliche Uebertragung der Waren; die wichtigste ist das Lagerhausgeschäft.

Durch Angabe der Kosten der Lagerung und Lagerversicherung bietet der Spediteur dem Kaufmann die erforderlichen Kalkulationsunterlagen für die richtige, zeitliche Marktfindung.

Von besonderer Bedeutung ist die Lagerung unverzollter Güter. Das Recht der Einlagerung unverzollter Güter unter Zollverschluss steht grossen Spediteuren gegen Stellung von Sicherheiten gegenüber dem Zollamt oft zu, während ein derartiges Einlagerungsrecht die Kunden meist nicht haben. Sie sind deshalb genötigt die Einlagerung zolltransitierter Güter entweder bei hierzu berechtigten Spediteuren bzw. Lagerhäusern oder beim Zollamt vorzunehmen.

Mit der Lagerung können noch weitere abgeleitete Hilfsfunktionen zeitlicher Art verbunden sein, wie insbesondere die Versicherung des eingelagerten Gutes gegen Feuer und Einbruch auf Grund von Generalpolizzen.

Von einem anderen Gesichtspunkt aus ist es gleichfalls als zeitliche Funktion anzusehen, wenn der Spediteur dem Kunden für einen späteren Zeitpunkt bestimmte Frachten sichert. Bei Seefrachten kann dies durch sogenanntes "Buchen" vorgenommen werden. Die Bedingungen, unter denen die Seefrachten "gebucht" werden, sind durchaus verschiedenartig; es können Baisse- wie auch Hausseklauseln vorgesehen sein.

d.) Die Quantitätsfunktion.

Die Quantitätsfunktion des Spediteures ist neben der räumlichen Funktion von der Gesamtwirtschaft aus gesehen als die wichtigste zu bezeichnen. Sie wäre in einem gewissen Sinne auch als abgeleitete räumliche Funktion zu bezeichnen. Ihr Wesen besteht darin, dass auf Grund der räumlichen Inkongruenzen zwischen Produktion und Verbrauch an Gütern eine Uebertragung derselben mit Hilfe der Transportanstalten erforderlich ist. Die Transportanstalten erstellen ihre Transportleistungen für grosse Mengen billiger als für kleine Partien. In diesem Entwicklungsstadium entsteht nun die Quantitätsfunktion des Spediteures, welcher die Güter sammelt, die im kleinen aufgeliefert werden, und sie den Transportanstalten als grössere Einheiten wie komplette Waggonen zubringt.

Die Quantitätsfunktion bezieht sich im wesentlichen auf 2 Gebiete nämlich auf die Sammelladung und die Quantumsbegünstigung.

aa.) Die Sammelladung.

Die einzelnen Frachtgeber haben vielfach kleinere Partien, sogenannte Stückgüter, d.h. Mengen unter 5.000 kg, zu verfrachten. Die Transportanstalten, welche die Verfrachtung dieser Stückgüter durchführen wollten, hätten mit bedeutend höheren Kosten pro Gewichtseinheit als bei Auflieferung kompletter Wagenladungen zu rechnen. Diese Kostengestaltung ergibt sich aus der mangelhaften Raumausnutzung, aus den Verwiegungskosten der kleinen Teilpartien, aus den Magazinskosten<sup>29.)</sup> sowie aus sonstigen erhöhten Einzelmanipulationsaufwendungen.

Dies ist der Grund, aus welchem die Transportanstalten des Kontinentes, in erster Linie die Bahnen, für die Beförderung von Wagenladungen

29.) Vgl. C. Biermann, "Stückgut oder Sammelgut", DVN Ausg. A vom 3. V. 1937.

billigere Sätze als für den Transport von Stückgütern verlangen.

Dieses System der Ermäßigung der Wagenladungsfrachten gegenüber den Stückgutsätzen ist nicht überall durchgeführt worden. In England und Palästina z.B. gibt es eine derartige Staffelung nicht; die Sammelladungsfunktion des Spediteures für Transporte per Bahn fällt daher dort infolge dieser strukturellen Verschiedenheit aus.<sup>30.)</sup>

Auch die Stellungnahme der mitteleuropäischen Bahnen gegenüber jenem Problem war keine völlig einheitliche; im wesentlichen ist zwischen dem sogenannten "deutschen" und dem "österreichischen" System zu unterscheiden, wobei der Geltungsbereich dieser beiden Systeme über das Deutsche Reich und Oesterreich bei weitem hinausgeht. Das deutsche System gewährt für Sammelladungen (Waggonladungen) die "anteilige" Frachtberechnung, d.h. jede Teilpartie des Sammelwaggon wird nach dem Gewichte der Gesamtmenge jedoch nach der Klasse, in welche sie laut Güterklassifikation fällt, abgerechnet. Das österreichische System hingegen beschränkte sich mit gewissen Ausnahmen darauf, dass die Frachtberechnung wohl nach dem Gewichte der Gesamtmenge jedoch auf Basis der Tarifklasse des höchsttarifizierenden Gutes der Sammelladung oder aber auf Grund der Gewichte der einzelnen Partien gemäsz den Güterklassen, in welche die Teilpartien fallen, erfolgt, wobei jene Frachtberechnung zu wählen ist, welche die niedrigere Fracht ergibt. Es ist klar, dass sich auf Basis der österreichischen Tarifpolitik das Sammelladungsgeschäft nicht so gut wie auf Grund der deutschen Tarifpolitik entwickeln kann.

Diese Differenzierung zwischen Stückgut- und Wagenladungssatz wird

30.) Vgl. F.J. Gerson, "Die Spedition in England", ZSSZ 7 ex 1936 und G. Schwarz, "Spedition in Palästina", ZSSZ 11 ex 1936.

durch den Spediteur in der Weise ausgenützt, dass er die Arbeit und Kosten des Sammelns übernimmt und dafür seinen Verdienst in der Spanne zwischen Stückgut- und Wagenladungssatz findet, wovon er allerdings meist noch einen Teil an die Kundschaft abgeben muss, um derselben einen Anreiz zur Beförderung in Sammelladung zu bieten.

Die Sammelladung bezieht sich nicht nur auf die Zusammenstellung kompletter Wagenladungen bei der Bahn, sondern es kann auch die Abfertigung kompletter Schlepp- und Kahnladungen im Binnenschiffverkehrsverkehr oder aber die Charterung eines ganzen Seeschiffes (tramp) und die Ausnützung der Ladefähigkeit desselben vorgesehen sein. Ferner kann man z. B. mehrere Teilpartien für diverse Empfänger auf einem Sammelkonossament abfertigen u. a. m.

bb.) Quantumsbegünstigungen.

Die Bahn gewährt häufig Ermäßigungen für die Aufbringung gewisser Mindestmengen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Die Berechtigung der Gewährung derartiger Mengenbegünstigungen ist eine sowohl juristisch wie auch wirtschaftlich umstrittene Frage, auf welche hier nicht eingegangen werden kann.<sup>31.)</sup>

Jedenfalls glaubt die Bahn subjektiv dadurch einen Vorteil zu haben, dass sie gegen Aufbringung von Mindestmengen unter gewissen Voraussetzungen eine Ermäßigung gewährt.

Diese Mindestmengen können meist nicht von einem einzigen Frachtgeber aufgebracht werden. Der Spediteur sammelt daher die Güter, natürlich nun meist in Form kompletter Wagenladungen, bei den einzelnen Frachtgebern. Die am Markte vorhandenen Mengen werden daher analog

31.) Diskussion über diese Frage vgl. M. Stör, "Mengenbegünstigungen" ATA 48/1936, 1/1937 und E. Popper, "Mengenbegünstigungen" ATA 50/1936, 3/1937.

wie beim Sammelverkehr durch den Spediteur gesammelt und der Bahn in Form einer kompakten Masse verteilt auf eine bestimmte Zeit zugeführt. Der Zweck der Quantumsbegünstigung ist, zusätzliches Gut heranzuziehen oder aber Transportsubstrat, welches sonst der Route verloren ginge, dieser zu sichern und dadurch die fixen Kosten, welche bei der Bahn den Hauptanteil innehaben, pro Beförderungseinheit zu vermindern. Ob der gewünschte Zweck auf diese Weise erreicht werden kann, ist, wie gesagt, zweifelhaft.

e.) Die Qualitätsfunktion.

Die Qualitätsfunktion des Spediteures ist von 2 verschiedenen Gesichtspunkten aus zu betrachten. Nach beiden Gesichtspunkten ist die Qualitätsfunktion jedoch als aus der r ä u m l i c h e n Funktion abgeleitet anzusehen.

Der Spediteur verfügt stets über ein entsprechendes Sortiment an Transportleistungen, d.h. er ist in der Lage seinen Kunden qualitativ verschiedenartige Transportleistungen zur Verfügung zu stellen wie z.B. die Beförderung per Bahn, Auto, Flugzeug, Seeschiff, Binnenschiff etc. sowie ferner Kombinationen dieser Transportleistungsqualitäten. Es ist Sache der Frachtenarbitrage die günstigsten Kombinationen zu finden.

Die SPU übt ferner von einem anderen Gesichtspunkt gesehen Hilfsfunktionen der Qualitätsfunktion des Warenhandels aus. In dieser Eigenschaft wird der Spediteur z.B. mit der Verpackung, dem Umpacken der Ware etc. betraut, er hat die Herkunftszeichen der Ware zu entfernen, Musterziehungen vorzunehmen u.a.m.

In jenen Fällen, in denen das Speditionsgeschäft mit einem Warenkommissionsgeschäft verbunden ist, tritt die qualitative Funktion stärker hervor. Der Zusammenhang zwischen dem Speditions- und Warenkommissionsgeschäft ist sehr interessant. Früher waren diese beiden Ge-

schäftssparten bei uns vielfach miteinander verbunden. Alte SPU haben auch heute noch gleichzeitig die Berechtigung zu Warenkommissionsgeschäften. Im Rahmen der fortschreitenden Arbeitsteilung wurde der Beruf des Warenkommissionäres aus dem Spediteurberuf ausgegliedert. Das öHGB aus dem Jahre 1862 sieht den Spediteur als eine Art des Kommissionäres an und erklärt alle Bestimmungen des Kommissionsgeschäftes als auf den Spediteur anwendbar. (Art. 387 öHGB).

f.) Die Kreditfunktion.

Die Kreditfunktion gehört zu den sekundären Funktionen der Spedition, was man beim Warenhandel nicht in analoger Weise sagen kann, wenn man z. B. die Stellung des Kreditgrossisten ins Auge faszt.

Das Normale sollte die Bezahlung der Speditionsnoten in barem bei prompter Kassa darstellen. Die Berechtigung dieser Forderung geht daraus hervor, dass sich die Speditionsnoten zum Groszteil aus kommissionsweise verauslagten Beträgen (Sonderkosten) zusammensetzen und dass der Nutzen des Spediteures meist in gar keinem Verhältnis zu der Höhe jener kommissionsweise verauslagten Beträge steht. Dies wirkt sich besonders krasz bei Zollnoten aus. Trotzdem wurde der Spediteur durch die scharfen Wettbewerbsverhältnisse gezwungen Kredit einzuräumen, sodass diese Funktion heute zu einer sehr wichtigen geworden ist.

Während wir im Warenhandel zwischen der durch den Warenkauf ausgelösten Kreditgewährung und reinen Finanzierungskrediten unterscheiden, so können wir in der Spedition den letzteren Fall im Verhältnis Spediteur-Kundschaft, da er praktisch kaum vorkommt, vernachlässigen.

Wirtschaftlich ist zwischen dem L i e f e r a n t e n - und A b n e h m e r k r e d i t zu unterscheiden, wobei in beiden Fällen nicht an Waren, sondern vielmehr an die Lieferung und Abnahme von Leistungen

gedacht wird. Der Abnehmerkredit gehört zu den Ausnahmen und mag dann vorkommen, wenn die SPU sich z. B. durch Gewährung von Krediten die Leistungen eines Fuhrwerksunternehmens sichern will. Gewöhnlich ist der Vorgang aber gerade umgekehrt nämlich so, dass der Spediteur von den Lieferanten der Leistungen, den Transportanstalten, Kredit in Anspruch nimmt, welcher sodann für die Gewährung des Lieferantenkredites an seine Abnehmer als Grundlage dient.

Bei den Lieferantenkrediten ist wiederum zu unterscheiden, ob es sich nach dem wirtschaftlichen Zweck gliedert, um einen Fracht-, Zoll- oder Lombardkredit handelt und vom juristischen Gesichtspunkt aus, ob es ein gedeckter oder ungedeckter Kredit ist.

Die Ursache der Inanspruchnahme des Lieferantenkredites liegt darin, dass Inkongruenzen in der Kapitalversorgung bestehen und die Abnehmer der Leistung im Zeitpunkte der Erstellung derselben noch nicht über die entsprechenden Kapitalbeträge verfügen, welche ihnen erst in einem späteren Zeitpunkt zufließen. Die Kunden nehmen daher die Leistung sogleich in Anspruch und bezahlen dieselbe unter Umständen sogar erst im Zeitpunkte der Veräuszerung der Waren. Der Leistungskredit geht diesbezüglich in ähnlicher Weise wie der Warenkredit vor sich.

#### g.) Die Werbefunktion.

Bei der Werbefunktion müssen wir zwischen jener für das Objekt und der für das Subjekt unterscheiden. Als Werbefunktion im engeren Sinne wäre nur die Werbung für das Objekt anzusehen.

Bei der Werbung für das Objekt handelt es sich darum, dass der Spediteur oft Agent bzw. Repräsentant einer bestimmten Transportanstalt ist. In dieser Eigenschaft ist er bemüht für die von ihm vertretene Transportanstalt werbend zu wirken und erhält hierfür eine Vergütung. Diese Art der Geschäftsgebarung kommt in der Binnenschif-

fahrt sehr häufig vor, ferner in der Seeschifffahrt, bei Privatbahnen, Fluggesellschaften etc.

Der Spediteur ist deshalb besonders gut geeignet die Werbung für das Objekt durchzuführen, weil er mit den Frachtgebern in ständigem Kontakt steht und diese sachverständig bei der Wahl der Beförderungsart berät (qualitative Funktion). Er ist über die Marktlage der Frachten, die Konkurrenzfähigkeit der diversen Routen, die Menge des Transportsubstrates, die Wünsche der Frachtgeber u.a.m. bestens orientiert. Da er auf diese Weise über die Gesamtlage des Transportmarktes einen genügenden Ueberblick hat, so vermag er die von ihm vertretene Gesellschaft gut zu beraten, was sich insbesondere auf dem Gebiete der Preis- bzw. Tarifpolitik der Transportanstalt günstig auswirken wird.

Die Werbung für das Subjekt ist die Werbung des Spediteurs für seine eigene Firma; hiebei sind die verschiedensten Arten der Werbung möglich.<sup>32.)</sup>

Durch obige Ausführungen soll dargelegt worden sein, welche Funktionen der Spedition im Rahmen der Gesamtwirtschaft zukommen. Das Wissen um die besonderen Funktionen des Spediteurs im Rahmen der Gesamtwirtschaft bildet die Voraussetzung für das Wissen bezüglich der Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Faktoren auf das Speditionswesen als Ganzes sowie auf den einzelnen Spediteur, wie es nun in den folgenden Kapiteln ausgeführt werden wird.

### 3.) Kapitel: S t r u k t u r v e r ä n d e r u n g e n .

Die Unternehmung stellt eine Zelle im Rahmen der Volkswirtschaft dar. Die Volkswirtschaft weist jeweils eine ganz bestimmte Struktur auf, welche aus dem Kräftespiel einer Menge von Komponenten hervor-

32.) Näheres darüber im V. Abschnitt, Kapitel Werbungs politik.



geht. Als Verursacher struktureller Veränderungen sind anzusehen:

- 1.) Die Natur.
- 2.) Die verfassungsrechtlichen Autoritäten (Staat, Länder, Gemeinden)
- 3.) Die menschliche Gesellschaft.
- 4.) Der Einzelne.

a.) Die Natur.

Die Natur als ursprünglichste causa der Strukturveränderungen sei zuerst betrachtet. Sie stellt die Grundlage alles Wirtschaftens dar; der Begriff der menschlichen Existenz ist ohne sie nicht denkbar.

Veränderungen der Natur bewirken stets grundlegende Veränderungen der Wirtschaftsstruktur. Ein Erdbeben z.B. erschüttert die ganzen wirtschaftlichen Grundlagen eines Staates und vernichtet zahllose Einzelexistenzen, Zellen der Volkswirtschaft, schafft hingegen für andere ein neues Betätigungsfeld (Aufbauarbeiten). In ähnlicher Weise können Kälte-, Hitze-, Überschwemmungskatastrophen etc. wirken.

Nicht nur nach der ungünstigen, sondern auch nach der günstigen Seite wirken sich die Strukturveränderungen hervorgerufen durch die Natur aus. So kann die Natur in einem Staate eine besonders gute Ernte verursachen, was unter Umständen den Beginn einer Spezialkonjunktur darstellt, durch welche alle Zellen der Volkswirtschaft weitgehend beeinflusst werden.

b.) Die verfassungsrechtlichen Autoritäten.

Als verfassungsrechtliche Autoritäten sind insbesondere Staat, Länder und Gemeinden zu bezeichnen; ihr Wirkungsbereich richtet sich nach den in der Verfassung vorgesehenen Bestimmungen. Die weitaus wichtigste, verfassungsrechtliche Autorität stellt der Staat dar.

Der wesentliche Unterschied zwischen den strukturverändernden Handlungen der verfassungsrechtlichen Autoritäten und jenen der menschlichen Gesellschaft und des Einzelnen ist darin gelegen, dass die verfassungsrechtlichen Autoritäten ihren Willen mit Hilfe der staatlichen Exekutionsgewalt durchzusetzen vermögen, was der menschlichen

Gesellschaft und dem Einzelnen versagt bleibt.

Nicht nur die durch den Staat bereits durchgeführten, strukturellen Veränderungen auf dem Gebiete des reinen Wirtschaftslebens, sondern auch das Wissen oder die Vermutung einer derartigen Tendenz vermag weitgehenden Einflusz auf die Wirtschaftsgestaltung auszuüben. (Steigerung der Importe vor Zollerhöhungen etc.)

Der Staat greift in die Wirtschaft ein mittels Zöllen, Steuern, Ein- und Ausfuhrverboten, Kontingenten, Devisenbewirtschaftung, Geldwertänderungen, Lenkung des Auszenhandels, Exportprämien, Verwendungsverbot für gewisse Rohstoffe, Verbot der Stilllegung von Fabriken ohne Staatsgenehmigung, Zwangskartelle, Preistaxen und vieles andere mehr. Jeder derartige Eingriff verändert die Wirtschaftsstruktur und damit auch die Grundlagen des Wettbewerbes für jedes einzelne Speditionsunternehmen ganz grundlegend. An folgendem Beispiel sei dies beleuchtet:

Infolge der durch die Autarkiebestrebungen entstandenen Strukturveränderungen einerseits und infolge der Krise andererseits wurde eine Verringerung des Weltauszenhandelsvolumens vom Höchststande bis zum Tiefststand auf ca 1/3 des Wertes hervorgerufen.<sup>33.)</sup> Jetzt in der Zeit des wirtschaftlichen Wiederanstieges konnte das Auszenhandelsvolumen bei weitem nicht die Ausdehnung erfahren, welche ohne die Absperrungsmaßnahmen hätte eintreten müssen. Der Groszspediteur mit vielen Filialen und groszen Regien wurde in seiner Wettbewerbsfähigkeit in erster Linie betroffen, weil er seine Organisation oft mit groszen Kosten aufgebaut hatte und diese nur schwer und unter Opfern einschränken konnte, um sie auf den der vorhandenen Transportmenge entsprechenden Stand zu bringen. Er ist dadurch in seiner Wettbewerbsfähigkeit ganz besonders behindert und erleidet auszer-

33.) Vgl. Bulletin mensuel de statistique, Société des Nations, Genève, Octobre 1937, S. 434; ferner Hübner geographisch-statistische Tabellen, 72. Ausgabe, 1936, S. 583; ferner Monatsberichte des öst. Konjunkturforschungsinstitutes pro 26. XII. 1936.

ordentliche Umstellungsverluste. Der Klein- und Mittelspediteur hingegen ist in der Anpassung an das kleinere Verkehrsvolumen weit elastischer und hat, auch relativ gesehen, geringere Umstellungsverluste.

c.) Die menschliche Gesellschaft.

Dieser Begriff ist weit zu fassen und beinhaltet einerseits die Menschen in Einheiten (Verbänden) zusammengeschlossen, andererseits jedoch auch die Summe aller Menschen innerhalb einer Volkswirtschaft. Von den menschlichen Verbänden sind vor allem die Religionsgemeinschaften, politischen Parteien, die wirtschaftlichen Stände, die Unternehmungen etc. zu erwähnen. Die menschliche Gesellschaft vermag, ohne dass ihr die Machtmittel des Staates zur Verfügung stehen, dennoch weitgehende strukturelle Veränderungen hervorzurufen.

d.) Der "Einzelne"

Der "Einzelne" vermag insbesondere als Erfinder, Entdecker und Organisator die Struktur der Wirtschaft zu verändern. Man denke nur an die Erfindung der Dampfmaschine, des Automobils, Flugzeuges, an die Entdeckung Asiens (Indiens), Nordamerikas u. a. m. und man wird die Bedeutung des strukturverändernden Einflusses des "Einzelnen" zu ermessen vermögen.

Von einem atomistischen Gesichtspunkt aus gesehen ließen sich die Strukturveränderungsfaktoren überhaupt in die Natur und den "Einzelnen" teilen, da man auf dem Standpunkt stehen kann, dass die verfassungsrechtlichen Autoritäten und die menschliche Gesellschaft letzten Endes auch auf den einzelnen Menschen zurückzuführen sind. Jedoch soll hier von diesem Gesichtspunkt abgesehen werden.

e.) Kombination der vier Strukturveränderungsfaktoren.

Im praktischen Leben ist es natürlich nicht so, dass jeweils nur einer der Strukturveränderungsfaktoren wirkt; trotzdem ist zur wissenschaftlichen Erkenntnis die Abstraktion erforderlich, um ein

tunlichst klares Bild der Ursachen der Strukturveränderungen zu erhalten.

Tatsächlich sind stets alle Faktoren gleichzeitig tätig, wobei ihnen eine verschieden starke Intensität zukommt. Die Faktoren können sowohl in der gleichen Richtung wie auch entgegengesetzt oder überhaupt auf verschiedenen Gebieten wirken, sodass sie nicht miteinander in Berührung kommen. Die sich im täglichen Leben ergebende Veränderung ist dann die Resultante der wirkenden Kräfte. An folgendem Beispiel soll dies dargelegt werden:

Es gibt Spediteure, welche auf den Autoverkehr und solche, welche auf den Bahnverkehr spezialisiert sind. Durch die Erfindung des Lastautos wurde eine grosse, strukturelle Verschiebung mittels des "Einzelnen" hervorgerufen. Das Lastauto war jedoch noch kein leistungsfähiger Konkurrent der Bahn, weil es zu teuer fuhr, und auch die Grundlagen des Autoverkehrs, die Strassen, nicht in genügendem Ausmasse und gutem Zustande vorhanden waren. Der Staat baute, zum Teil zum Zwecke der Arbeitsbeschaffung, die Strassen aus. Infolge dieser abermaligen Strukturveränderung wurde das Lastauto ein harter Konkurrent der Bahnen. Hiedurch entstanden grosse Bahndefizite, die der Staat als Eigentümer der Bahnen tragen musste; deshalb griff neuerlich die verfassungsrechtliche Autorität des Staates ein und schuf Beschränkungen gesetzlicher Natur für das Lastauto, durch die der Wettbewerb des Autos in bestimmte Grenzen zurückgedrängt wurde. Was die Spediteure und ihren Wettbewerb untereinander angeht, so wurde durch die Erfindung des Lastautos überhaupt erst der Typ des Autospediteures möglich. Durch den Bau der Strassen wurde der Autospediteur gegenüber dem Bahnspediteur im Wettbewerb gestärkt, während der Autospediteur sodann durch die Beschränkungen des Lastautoverkehrs zugunsten des Bahnspediteures geschwächt wurde. An Hand dieses Beispielen ist der bedeutsame Einfluss der Struk-

turveränderungen auf die Wettbewerbsverhältnisse der Spediteure leicht zu erkennen.

f.) Stellung des Unternehmers zu den Strukturveränderungen.

Gerade die strukturellen Veränderungen sind jene, welche für den Unternehmer entweder überhaupt nicht oder aber nur sehr schwer voraussehbar sind. Trotzdem ist es für den Unternehmer von der allergrößten Bedeutung die strukturellen Verschiebungen ununterbrochen zu beobachten und wenigstens die Tendenz, nach welcher die Zukunftsstrukturveränderung strebt, zu erkennen, um sich diesen Veränderungen so schnell wie möglich anzupassen und dieselben tunlichst schon im voraus zu eskomptieren.

Es soll dabei nicht gesagt sein, dass es von vornherein richtig ist, sich jeder der Bewegungen wie Strukturveränderungen, Konjunkturschwankungen und Saisonbewegungen in der Betriebsorganisation in vollem Ausmasse anzupassen, da jede Umstellung gewöhnlich mit U m s t e l l u n g s v e r l u s t e n verbunden ist. Es kann z. B. der Fall sein, dass auf eine Strukturveränderung A in kurzem Abstände eine entgegengesetzte Bewegung B eintritt. Bei einem solchen Tatbestande können oft die Umstellungskosten durch die infolge der Anpassung an die kurze Periode A hervorgerufenen grösseren Leistungsfähigkeit nicht hereingebracht werden, weil sich diese grössere Leistungsfähigkeit nur auf eine sehr kurze Periode auswirkt. Der Unternehmer musz daher auch trachten die I n t e n s i t ä t und die u n g e f ä h r e D a u e r der Bewegungen richtig abzuschätzen, um die Umstellungskosten zu dem infolge rechtzeitiger Umstellung zu erwartenden Gewinn in ein richtiges Verhältnis zu setzen.

4.) Kapitel: Die S a i s o n s c h w a n k u n g e n .

Die Saisonschwankungen sind jener Teil der gesamtwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes, welcher am leichtesten empirisch zu

erkennen ist und der sich mit grosser Regelmässigkeit wiederholt. Die richtige Anpassung der SPU an die Saisonschwankungen kann bezüglich der Ausnützung der Arbeits- und Kapitalkapazität von der grössten Bedeutung sein und in diesem Sinne die Wettbewerbsfähigkeit grundlegend beeinflussen.

Bei bestimmten Gütern (z. B. Pflaumen) finden nur während gewisser Jahreszeiten oder Monate Transporte statt. Wenn ein Spediteur auf die Beförderung derartiger Güter spezialisiert ist oder aber wenn diese Transporte zumindest einen erheblichen Teil seiner Gesamtverladungen ausmachen, so muss der Einfluss der Saisonschwankungen entsprechend berücksichtigt werden. Die Arbeit ist in der Weise zu organisieren, dass jene Arbeitskräfte, welche mit derartigen Saisontransporten beschäftigt sind, während der Nichtsaison eine andere ausreichende Beschäftigung finden. Wenn dies nicht möglich ist, dann müssen für die Saison zusätzliche Kräfte eingestellt werden, welche nach der Saison wieder abgebaut werden, was sowohl für die Arbeitnehmer wie auch für die Arbeitgeber die ungünstigere Lösung darstellt.

Was die Kapitalversorgung anlangt, so werden jene Unternehmungen, welche ausschliesslich mit Eigenkapital arbeiten, in der Saison an Kapitalmangel leiden, während in der Nichtsaison ein Kapitalüberfluss vorhanden sein wird. Derartige Unternehmen, welche starken Saisonschwankungen unterliegen, werden daher bestrebt sein, in bedeutendem Masse Fremdkapital für die Zeit der Saison heranzuziehen, da sie dasselbe nach Beendigung der Saison wieder zurückzahlen können.

5.) Kapitel: K o n j u n k t u r s c h w a n k u n g e n . 34.)

34.) Näheres darüber siehe E. Wagemann, "Konjunkturlehre", Berlin, 1928; E. Wagemann, "Einführung in die Konjunkturlehre", Leipzig, 1929; anderer Auffassung R. Strigl, "Kapital und Produktion", Wien, 1934; F. Hayek, "Geldtheorie und Konjunkturtheorie", Wien, 1929.

a.) Der Begriff.

Der Begriff der Konjunkturschwankungen ist nicht leicht zu verstehen, obwohl das Wort "Konjunktur" in aller Munde ist und in oft recht verschiedenem Sinne gebraucht wird. Unter Konjunkturschwankungen ist keineswegs die Konjunktur als solche zu verstehen, sondern vielmehr der gesamte Konjunkturzyklus, welcher aus dem Anstieg, der Konjunktur, der Krise und der Depression besteht.

Wenn wir die Bewegungen der Gesamtwirtschaft auf ihren vielen Teilgebieten wie Produktion, Einkommen, Preise, Beschäftigungsgrad, Notenumlauf etc. beobachten, so müssen wir diese Bewegungen nach den Quellen, aus denen heraus sie entstanden sind, sondern, um ein übersichtliches Bild zu gewinnen. Aus dem Begriffe der Wirtschaftsschwankungen, welcher sowohl Strukturveränderungen wie auch Konjunktur- und Saisonschwankungen umfasst, muss der Begriff der Konjunkturschwankungen erst herausgelöst werden. Die Saisonschwankungen sind relativ einfach auszuschalten. Die Eliminierung der Strukturveränderungen hingegen ist sehr kompliziert, da diese selbst häufig als Ursache der Konjunkturschwankungen angesehen werden. Strukturveränderungen und Konjunkturschwankungen befinden sich ausserdem oft auf Grenzgebieten und verschwimmen ineinander.

Nach Ausschaltung der Saisonschwankungen und Strukturveränderungen bleiben schliesslich die Konjunkturschwankungen als R e s t g e - b i l d e zurück. Die Strukturveränderungen sind exogener und die Konjunkturschwankungen endogener Natur, d.h. die Strukturveränderungen sind Einflüsse, welche von aussen her auf die Wirtschaft wirken, während die Konjunkturschwankungen von innen her aus der Wirtschaft entstehen.

Es ist nicht Sache dieser Arbeit auf die viel umstrittene Causalitätsfrage der Konjunkturschwankungen einzugehen, besonders da nach

unserer Ansicht bisher nur funktionelle Zusammenhänge einwandfrei festgestellt werden konnten; es soll vielmehr auf Grund der erfahrungsmässigen Tatsache der Periodizität der Konjunkturschwankungen die Anpassung der Unternehmung an dieselben zum Zwecke der höchsten Rentabilität untersucht werden.

Die Konjunkturschwankungen sind durchaus nicht stets geradlinig auf-oder abwärts gehende Bewegungen; sie vollziehen sich vielmehr meist in Zickzackform, wobei der Trend nach auf-oder abwärts zeigend das Ausschlaggebende bleibt. Die Versuche einer Konjunkturstabilisierung oder einer "ewigen prosperity", wie die Amerikaner es sich vorgestellt hatten, haben bisher zu keinem Ergebnis geführt. Die Zeiträume, innerhalb deren die Bewegungen sich wiederholen, sind ungleich lang; die Intensität der Bewegungen ist eine wechselnde. Unklar ist ferner auch die Frage, ob die Konjunkturbewegungen sich gleichmässig über die ganze Erde erstrecken oder aber ob sie von Volkswirtschaft zu Volkswirtschaft völlig andere Formen aufweisen. Die Wahrheit scheint uns in der Mitte zu liegen, nämlich darin, dass einerseits eine Weltbewegung festzustellen ist, dass aber andererseits die einzelstaatlichen Bewegungen dennoch grosse Abweichungen voneinander aufweisen können.

Ausserordentlich viel trägt zur Komplikation der Sachlage die Tatsache bei, dass sich die Struktur der Wirtschaft, innerhalb welcher sich die Konjunkturschwankungen abspielen, ständig ändert. Durch die Veränderungen der Grundlagen der Wirtschaft erhält die Konjunktur daher oft einen anderen Lauf, sei es in Bezug auf die Richtung, Dauer oder Intensität derselben. Trotzdem ist bisher eines als sicher anzunehmen, dass nämlich, mögen die Strukturveränderungen für die Wirtschaft vorteilhaft oder nachteilig sein, sich die Konjunkturschwankungen in jeglicher



Wirtschaftsstruktur bisher behauptet haben und wohl auch weiterhin behaupten werden. Sie nehmen unter Umständen nur einen anderen Verlauf. Als Beispiel seien die Autarkiebestrebungen aller Staaten in der letzten Zeit erwähnt. Diese Autarkiebestrebungen, welche mit Beschränkungen des Güter-, Leistungs- und Kapitalaustausches verbunden waren, haben ohne Zweifel auf die Wirtschaft äusserst nachteilig gewirkt und den Lebensstandard stark herabgedrückt. Trotzdem entstehen auch in dieser neuen Wirtschaftsstruktur wiederum Konjunkturbewegungen, welche allerdings auf anderen Grundlagen beruhen, wie bedeutend verringertem Auszenhandelsvolumen, Einschränkung des Austausches von Fertigfabrikaten zugunsten der Rohstoffe etc. Aber die Konjunkturschwankungen bleiben auch in diesem Rahmen aufrecht.

b.) Stellung der Spedition gegenüber der Konjunktur und Strukturveränderung.

Wie bereits erwähnt sind die gesamtwirtschaftlichen Faktoren stets gleichzeitig tätig, wobei jedoch die Richtung, in der sie wirken, sowie ihre Intensität verschieden stark sein kann. Es kann sehr gut vorkommen, dass sich Strukturveränderungen inmitten einer Krise zugunsten der SPU auswirken und umgekehrt können nachteilige Strukturveränderungen während einer Konjunktur entstehen.

Als Beispiel hiefür wäre anzuführen, dass, wie in den Kapiteln dieser Arbeit über die Kapital- und Arbeitsorganisation und die Frachtenarbitrage noch näher erörtert, sich die zahlreichen Zahlungsbeschränkungen, Devisenverordnungen etc. zum Teile für die Spedition dadurch als Strukturveränderung günstig ausgewirkt haben, weil man nun für gewisse Beförderungen, welche man früher ohne Intervention eines Spediteures durchführen konnte, eine SPU einschalten muss. Im entgegengesetzten Sinne wirken die Autarkie-

Bestrebungen der zahlreichen Staaten, welche den Auszenhandel drosseln und den internationalen Spediteur dadurch um einen grossen Teil des normalen Transportsubstrates bringen.

Nachfolgend soll nun die verhältnismässige Bedeutung der Strukturveränderungen und Konjunktur für die Spedition auseinandergesetzt werden, wobei jedoch vorausgesetzt werden musz, dasz als Grundlage dieser Betrachtung der freie Wettbewerb gilt, da im Falle des gebundenen Wettbewerbes über die Auswirkungen von Konjunkturschwankungen und Strukturveränderungen auf die Spedition nur höchst unbestimmte Aussagen gemacht werden könnten.

Die Spedition nimmt gegenüber den gesamtwirtschaftlichen Einflüssen eine ganz eigenartige Stellung ein, welche darin besteht, dasz die Strukturveränderungen eine weitaus gröszere Bedeutung für die Spedition als die Konjunkturschwankungen besitzen. Die Konjunkturschwankungen haben nämlich vorwiegend auf Unternehmungen, die mit der Güterproduktion oder -verteilung zu tun haben, einen nachhaltigen Einflusz, während reine Dienstleistungsbetriebe wie die Spedition preislich nicht in der Weise betroffen werden, wie noch später ausgeführt werden wird.

Die Unternehmung, welche Güter produziert oder verteilt, ist den Wertschwankungen dieser Güter weitgehend ausgesetzt, was insbesondere in den Lagerbeständen an Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigfabrikaten, ferner in den Kauf- und Verkaufkontrakten und endlich in den Nutzenspannen zwischen Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigfabrikaten zum Ausdruck kommt. Konjunkturschwankung bedeutet stets **P r e i s s c h w a n k u n g**, wie es F. Schmidt als **V e r m ö g e n s w e r t ä n d e r u n g** charakterisiert. Durch die für den Warenbetrieb typische in der Konjunktur auftretende Erscheinung, nämlich den schroff ansteigenden Verdienst **pro** Einheit, ist der Dienstlei-

stungsbetrieb nicht gekennzeichnet.

Die Ursache des steigenden Preises im allgemeinen ist die **K n a p p h e i t** des Angebotes im Verhältnis zur Nachfrage.

Bei **W a r e n p r o d u k t i o n s u n t e r n e h m u n g e n** im allgemeinen ergeben sich folgende Preisbewegungen: Wenn steigende Nachfrage nach Fertigfabrikaten besteht, so wird dieselbe ohne Schwierigkeiten mit keinen oder geringen Preiserhöhungen befriedigt, ins solange die vorhandene Kapazität der Unternehmungen noch nicht voll ausgenützt ist und solange die Unternehmungen ihre Rohstoffe und sonstigen Produktionskosten zum selben Preise wie bisher haben. Wenn jedoch eine Veränderung der Produktionskosten wie durch Erhöhung der Rohstoffpreise eintritt, so muss auch eine Preiserhöhung für die Fertigfabrikate folgen. Ebenso muss im Falle der vollen Ausnützung der Kapazität einer Branche bei weiter steigender Nachfrage eine Preiserhöhung eintreten, durch welche die schwächsten Kauflustigen aus dem Markte ausgeschieden werden; bei steigenden Preisen bleiben nur jene Kauflustigen zurück, für welche die Waren einen höheren Grenznutzen aufweisen. Solange die Unternehmungen bei voller Kapazitätsausnützung der gegebenen Anlagen diese noch nicht ausdehnen und der steigenden Nachfrage ein gleichbleibendes Angebot gegenübersteht, ziehen die Preise **s t a r k u n d s c h n e l l** an. Das ist für die Preissteigerungen der Warenproduktionsunternehmungen in der Konjunktur typisch. Mit der Zeit setzt dann eine Ausweitung der Anlagen und ein zusätzliches Angebot ein, welches schliesslich zu fallenden Preisen führt. Diese Produktionsausweitung ist jedoch aus Gründen der grossen Kapitalerfordernisse oft nur langsam und in beschränktem Masse durchführbar, sodass sich die bestehenden Unternehmungen immerhin eine gewisse Zeit lang der günstigen Preise erfreuen können.

Bei **W a t e n h a n d e l s b e t r i e b e n** entwickelt es sich ähnlich, wenn auch nicht analog. Die Konjunktur ist, wie ausgeführt durch Warenmangel gekennzeichnet; es kommt daher auf die persönliche Fähigkeit an, die Ware trotz des Mangels zu beschaffen. Für diese besondere Leistung erfolgt eine Entlohnung in Form der erhöhten Gewinnspanne. Abgesehen davon verdient der Eigenhändler bei Preissteigerungen unter der Voraussetzung überdurchschnittlichen Lagerbestandes an den Vermögenswertänderungen des eigenen Lagers.

Gänzlich anders ist die Lage des **S p e d i t e u r e s**. Die Konjunktur bringt wohl eine steigende Nachfrage nach der Vermittlung von Transportleistungen rein **m e n g e n m ä s z i g** mit sich. Dies ist für den Spediteur gewisz vorteilhaft, weil hiedurch die fixen Kosten vermindert werden. Es ist dies jedoch eine Erscheinung, welche jede Unternehmung in der Konjunktur aufweist. Das Moment der **K n a p p h e i t** an **S p e d i t i o n s l e i s t u n g e n** ist hingegen sehr selten innerhalb einer Konjunktur gegeben; eine Steigerung der Entlohnung pro Einzelleistung kann aber unter der Voraussetzung des freien Wettbewerbes nur infolge des Momentes der Knappheit eintreten. Dies beruht zum Teil darauf, dasz die **SPU** ein unbedeutendes Anlagekapital besitzen. Im Falle der steigenden Nachfrage wird der Geschäftsumfang einfach ausgedehnt, indem ohne Kapitalinvestitionen neue Arbeitskräfte eingestellt werden.

Es ist wohl richtig, dasz der erweiterte Geschäftsumfang ein erhöhtes Betriebskapital bindet. Diese Wirkung wird jedoch wenigstens zum Teile dadurch wettgemacht, dasz die Kreditfristen verkürzt werden und das vorhandene Kapital daher öfter umgeschlagen werden kann.

Zusammenfassend sei festgestellt, dass die SPU ungemein leicht erweiterungsfähig sind und erst in einem verhältnismässig sehr späten Zeitpunkte des Konjunkturablaufes, wenn überhaupt, ein so bedeutendes Mehrkapital beanspruchen, dass das Angebot an Leistungen knapp wird und daher die Entlohnung pro Einzelleistung zu steigen beginnt. Wenn die spezielle SPU hingegen einen höheren Prozentsatz an Anlagekapital als der Durchschnitt der Branche hat, so ist sie konjunkturrempfindlicher und nimmt eher an den steigenden Preisen, die für die Benützung der Anlagen erzielt werden, teil.

Ferner ist als Möglichkeit für das Entstehen eines höheren Entgeltes pro Leistungseinheit in Betracht zu ziehen, dass die Transportleistungskapazität an sich knapp wird. Der Spediteur könnte in diesem Falle für die Beschaffung der raren Leistungen ein höheres Entgelt erzielen.

Die Leistungskapazität der Transportanstalten ist jedoch eine so grosse, dass die Transportleistungen erfahrungsgemäss selbst in einer sehr grossen Konjunktur kaum rar werden bzw. tritt dies höchstens zeitweise und auf Spezialgebieten ein. (Uebersee-schiffahrt).

Erst durch die Strukturveränderungen kann es dazu kommen, dass die Transportleistungen tatsächlich allgemein knapp werden und dass daher für die Vermittlung derselben auch ein höheres Entgelt gezahlt wird. So war es z.B. während des Krieges oder in der Nachkriegszeit. Die Höhe des Entgeltes pro Leistungseinheit wird daher in der Spedition mehr durch die S t r u k t u r v e r ä n d e - r u n g e n als durch die K o n j u n k t u r beeinflusst.

### III. Abschnitt: DIE STAENDISCHEN GRUNDLAGEN DES WETTBEWERBS.

#### 1.) Kapitel: A l l g e m e i n e s .

Die Spediteurverbände sind dazu berufen, die Interessen der Spediteure als Stand nach auszen zu vertreten und der Gesamtheit der Spediteure im Rahmen der Wirtschaft möglichst günstige Lebensbedingungen zu verschaffen. <sup>37.)</sup>

Das Verbandswesen ist aus ~~seiner~~ wirtschaftlichen <sup>z</sup> Notwendigkeit entstanden. Insbesondere die internationale Spedition erfordert ein zwischenstaatliches Zusammenarbeiten der Spediteure, welches durch die internationalen Verbände ungemein gefördert wird. Um dies an einem Beispiel zu beleuchten: Wie sollte eine SPU in Wien wissen, ob ein Adresspediteur in einem kleinen Balkanort für eine Nachnahme gut ist oder ob er so seriös ist, dasz man ihm einen gröszeren Transport anvertrauen kann. Der Wiener Spediteur musz diese Kenntnisse besitzen, da gerade darin das Wesen der Haftung im Speditionsrecht besteht, dasz der Auftragsspediteur zwar nicht für den gewählten Zwischenspediteur, wohl aber für die sorgfältige Auswahl desselben haftet. Kann nun der Auftragsspediteur feststellen, dasz der Adresspediteur Mitglied einer solchen Spediteurvereinigung ist, welche nur zahlungskräftige und seriöse Firmen aufnimmt, so kann er ohneweiteres den betreffenden Spediteur mit dem Inkasso der Nachnahme betrauen und entspricht damit auch seiner Pflicht bezgl. der sorgfältigen Auswahl des Zwischenspediteurs. Es ist deshalb wichtig, dasz der Verband, wenn er einen Wert haben will, nicht jeden als Mitglied aufnimmt, sondern vielmehr nur solche SPU, bei denen er sich bezgl. der Zahlungsfähigkeit und der anständigen Geschäftsgebarung vorher vergewissert hat. Es sei festgestellt, dasz es nationalstaatliche und zwischenstaat-

37.) Vgl. L. Mayer "Speditions-geschäft und Speditionsbetrieb", S. 54 ff.  
ferner L. Weiss, "Die Föderation leistet wertvolle Arbeit", ZSSZ 16/1936

liche Spediteurverbände gibt; für uns sind beide Arten von Interesse.

Vom Gesichtspunkt des Wettbewerbes aus gesehen sind die Arbeiten der Spediteurverbände nach zwei Seiten gerichtet.

- 1.) Die Wettbewerbsregelung innerhalb des Spediteurstandes.
- 2.) Die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Standes nach auszen.

Die Wettbewerbsregelung innerhalb des Spediteurstandes soll den Wettbewerb auf eine gesunde Grundlage beschränken und den ungesunden Wettbewerb, welcher mit Schleuderpreisen geführt wird, verhindern. Zu diesem Zwecke unterstützen die Verbände den Abschluss der Spediteurkonventionen, welche aus Preis- und teilweise auch Konditionenkartellen bestehen.

Der gröszere Teil der Arbeit der Verbände ist auf die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Standes nach auszen in der Weise gerichtet, dass hiedurch die Wettbewerbsfähigkeit des Spediteurstandes gegenüber Nichtspediteuren, welche Speditionsleistungen vollbringen, gehoben wird. Diese Tätigkeit der Verbände äuszert sich in einer Kostenherabsetzung der Speditionsleistungen, welche entweder auf einer Minderung der Aufwendungen oder aber auf einer Verringerung der zu übernehmenden Risiken beruht. Diese Minderung der Kosten steigert die Wettbewerbsfähigkeit des ganzen Standes, was zu einer möglichst weitgehenden Ausschaltung von Nichtspediteuren, die Speditionsleistungen vollbringen, und dadurch wiederum zu einer Vergröszierung des dem Spediteurstande zukommenden Transportsubstrates führt.

## 2.) Kapitel: Die Wettbewerbsregelung innerhalb des Spediteurstandes.

### a.) Die Spediteurkonventionen.

Die Regelung des Wettbewerbes unter den Spediteuren ist geradezu

zu einer Lebensfrage für die Branche geworden, weil ein grosser Teil der SPU lange Zeit unter den Vollkosten gearbeitet hat. Diese unrichtige Geschäftspolitik ist nicht zuletzt auf eine falsche Kalkulation zurückzuführen, welche nur mit den Grenz- und nicht mit den Vollkosten gerechnet hat. 35.)

Als Beispiel für die Wettbewerbsregelung nach innen sei die Wiener Spediteurkonvention vom Dezember 1936 erwähnt. Diese regelt als Rahmenvereinbarung die mannigfachsten Wettbewerbsfragen. Die Anwendung der ÖHB und der ABGSp ist zur Pflicht gemacht. Gewisse Beschränkungen bezüglich der Kreditgewährung sind vorgesehen, die Hingabe von Provisionen an Angestellte der Kunden wird als unzulässig erklärt u. a. m. Abgesehen von der erwähnten Regelung der Konditionen ist die Konvention ein Rahmenabkommen für abzuschliessende Preiskonventionen, d. h. auf Grund der Generalkonvention werden für gewisse Sammelverkehre Preise einverständlich festgelegt, welche eingehalten werden sollen; es gelten stets ausser den Spezialvereinbarungen noch die Bestimmungen der Generalkonvention. In der Wiener Spediteurkonvention ist ferner das Verhältnis zwischen Verkehrsführer und Beilader geregelt; schliesslich sind die Sanktionen festgelegt, welche gegen Mitglieder zu ergreifen sind, die gegen die Bestimmungen der Konvention verstossen.

Die Verbände suchen ferner untereinander im zwischenstaatlichen Verkehr Abmachungen zu treffen, um die Unterbietungen von Land zu Land zu verhindern. Wenn z. B. ein Kartell der Wiener Spediteure im Sammelverkehr mit Hamburg besteht, so wäre dasselbe wirkungslos, wenn die Hamburger Spediteure diese Sätze unterbieten könnten.

35.) Vgl. F. Dörfel, "Der Rentabilitätsnachweis im Speditionsgewerbe", Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, 1926, Leipzig, ferner ohne Autor, "Die ordentliche Erfolgsrechnung als Grundlage der richtigen Geschäftspolitik in der Spedition", ZSSZ 33/1936.



Es müssen deshalb diesbezügliche Bestimmungen getroffen werden.

Da trotz der Vereinbarungen erfahrungsgemäß bei den Konventionsmitgliedern die Tendenz besteht, Transportsubstrat unter Umgehung der Bestimmungen von den anderen Konventionsmitgliedern abzuziehen, so sind gegen dieses Vorgehen Geldstrafen festgesetzt.

Der wirtschaftliche Grund für die Umgehung der Konventionen ist darin gelegen, dass die Kartellpreise auch bei gewissen Zugeständnissen bezüglich der Konditionen noch immer eine relativ gute Rentabilität gewährleisten. Soll eine Konvention eingehalten werden, so müssen die S t r a f e n , welche auf die Umgehung des Kartelles stehen, so h o c h bemessen sein, dass es den Mitgliedern unrentabel erscheint, in Anbetracht der Höhe der Strafen und der Wahrscheinlichkeit davon betroffen zu werden, die Konvention zu umgehen. Ausserdem müssen die Bestimmungen gegen jedermann in gleicher Weise ohne Ansehung der Person angewendet werden.

Nur unter diesen Voraussetzungen wird eine Konvention stets eingehalten werden; eine Konvention, welche nicht eingehalten wird, ist schlechter als gar keine Konvention, weil sie eine Prämie für die Unanständigen und ein Handicap für die Anständigen sowie eine Schädigung des Gesamtstandes darstellt.

#### b.) Das Spediteurschiedsgericht.

Um die Einhaltung der Bestimmungen der Konventionen zu gewährleisten, ist das Spediteurschiedsgericht eingesetzt worden. Diese Einrichtung beinhaltet sowohl Vorteile wie auch Nachteile.

Die Vorteile bestehen darin, dass das Schiedsgericht in I. Instanz kostenlos ist und <sup>sich</sup> daher das Prozeszverfahren billiger als vor dem ordentlichen Gericht erstellt. Ferner bildet es einen Vorteil, dass die Richter durchaus Sachverständige sind, während sich der Richter

beim ordentlichen Gericht erst durch Einvernahme von Sachverständigen ein richtiges Bild vom Streitfalle machen kann.

Die Nachteile scheinen uns jedoch die Vorteile bei weitem zu überwiegen, wenn man die Interessen des Gesamtstandes ins Auge faszt. Das Wesen der Schwierigkeiten des Schiedsgerichtes besteht darin, dasz die Richter des einen Falles in einem anderen Streitfalle Parteien sind und dasz die Richter zu den Parteien meist in irgendeiner Geschäftsverbindung, sei es als Geschäftsfreunde oder Konkurrenten, stehen. Aus diesen Gründen können die Schiedsrichter nicht genügend objektiv sein. Sie beurteilen die Verstösze oft milde und verhängen keine oder geringe Strafen, wenn sie als Parteien ebenso behandelt werden wollen.

Daher wird durch die Tätigkeit der Schiedsgerichte die Einhaltung der Konventionen keineswegs erzwungen; es wird vielmehr gerade dadurch der Weg für das weite Feld der U n t e r b i e t u n g e n und S c h l e u d e r p r e i s e freigelegt. Nur aus diesem Grunde ist das Spediteurschiedsgericht in der praktizierten Form abzulehnen und müsste man entweder zum ordentlichen Gericht zurückkehren oder aber das Spediteurschiedsgericht im Interesse des Gesamtstandes in solcher Weise reformieren, dasz dort jeder in völlig unparteiischer Weise sein Recht gegen Konventionsbrecher finden kann bzw. müssten die Konventionsbrecher überhaupt durch entsprechend harte Strafen von dem Rechtsbruche abgehalten werden.

#### c.) Folgen der Nichteinhaltung von Konventionen für den Gesamtstand.

Diese Tatsache der Nichteinhaltung der Konventionen hat für das Speditionsgewerbe als Gesamtheit die denkbar nachteiligsten Folgen. Infolge der groszen Höhe der indirekten Kosten ist gerade das Speditionsgewerbe zur Kartellierung geeignet, weil die Preise im freien Wettbewerb häufig unter die Vollkosten gesenkt werden,

wobei oft nur die Grenzkosten ihre volle Deckung finden können. Unserer Ansicht nach ist die Nichteinhaltung der Konventionen als die Hauptursache der ungünstigen Rentabilitätsgestaltung des Spediteurstandes anzusehen, da die ohne Einhaltung der Konventionen für die Leistungen erzielten Preise bei weitem zu niedrig sind; die meisten Unternehmungen können auf diese Weise gegenwärtig wohl kaum die Durchschnittsverzinsung des Eigenkapitales herauswirtschaften.

Als Hauptgrund der Nichteinhaltung der Konventionen ist, wie oben ausgeführt, das Nichtfunktionieren der Spediteurschiedsgerichte anzusehen, wenn auch zugegeben werden muß, daß mittelbar noch andere Gründe mitwirken wie die allgemeine, unrichtige, kalkulatorische Einstellung im Speditionsgewerbe und die schwierige Beweisführung des Verstoßes gegen die Konventionen.

### 3.) Kapitel: Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Standes nach außen.

#### a.) Konkurrenzierung des Spediteurstandes durch Nichtspediteure.

Gerade in der letzten Krise ist es in zunehmender Weise zur Erstellung von Speditionsleistungen durch Nichtspediteure sei es nur für den eigenen Gewerbebetrieb, sei es aber auch in gewerbmäßiger Form für fremde Rechnung gekommen. Dies stellte natürlich einen weiteren, krisenverschärfenden Faktor für die Speditionsbranche dar. Der Interessenverband der Spediteure muß deshalb bemüht sein, diese Konkurrenzierung tunlichst auszuschalten. Eine völlige Ausschaltung kommt hierbei keineswegs in Frage, da speditionelle Leistungen von Großunternehmungen der Industrie und des Handels stets in einem gewissen Prozentsatz selbst vollbracht werden.

Geschichtlich betrachtet ist die Feststellung wichtig, dass die Spedition ein aus dem Handel ausgeschiedener Beruf ist, welcher zuerst gemeinsam mit dem Frachtführer- und Schiffergewerbe abgespalten wurde und sodann aus diesen Berufen ausgegliedert worden ist. Diese Erscheinungen der Ausgliederung fanden im Rahmen der zunehmenden Arbeitsteilung statt; die Konkurrenzierung von Spediteuren durch Nichtspediteure ist eine ausgesprochene Rückgliederungsercheinung, eine Erscheinung der rückschreitenden Arbeitsteilung, welche heute, allgemein gesehen, im Vertikaltrust ihren modernsten Ausdruck findet.

Insbesondere die Vertikaltrusts, besitzen eigene Frachtenabteilungen und ausgebaute Tarifbüreaus, welche über die gleichen Befehle, wie die Spediteure, verfügen. Infolge der hohen, fixen Kosten, welche durch diese Frachtenabteilungen entstehen, ist deren Aufrechterhaltung bei richtiger Rechnung nur sehr grossen Gesellschaften möglich, die einen derartigen Bereitschaftsapparat entsprechend auszunützen vermögen.

Die Rückbildung fand auch nach der Richtung der Frachtführer und Schiffer statt, welche insbesondere bei grossen Transporten oft gleichfalls speditionelle Arbeiten durchführen und so den Spediturstand konkurrenzieren. Dies gilt sowohl für die allerdings verunglückten seinerzeitigen Versuche gewisser Bahnen eigene Speditionsabteilungen zu gründen und die Spediteure auszuschalten als auch für die Binnen- und Ueberseeschiffahrtsgesellschaften, welche sich auf diesem Gebiete betätigen. Als Beispiel dieser Rückbildung ist zu erwähnen: In der deutschen Reichsverkehrsgruppe "Spedition und Lagerei" ist eine Untergruppe von 724 Seehafenspediteuren vorhanden. In dieser Untergruppe sind auch 98 Schiffsmakler und 22 Seeschiffsreeder<sup>36.)</sup> enthalten, die gewerbemässig speditionelle Arbeiten durchführen.

Diese Rückbildungserscheinungen wurden durch die Krise in zweierlei Hinsicht begünstigt. Einmal bauten die SPU sehr stark ihre Beamten ab; letztere fanden zum Teile in Industrie- und Handelsunternehmungen in der Weise eine neue Existenz, dass diese Unternehmungen Speditionen- und Frachtenbüreaus errichteten. Andererseits verfügten die grossen Produktionsgesellschaften und Verkehrsanstalten während der Krise über eine Menge unbeschäftigter Beamter, welche sie nicht ohne weiteres abbauen konnten. Sie verwendeten nun diese überschüssigen Kräfte vielfach zur Errichtung oder zum Ausbau eigener Frachtenbüreaus. Aus letzterer Tatsache kann man ersehen, dass es nicht überall richtige Kostenüberlegungen waren, welche zu der Errichtung dieser Abteilungen führten; es war hiebei vielmehr oft die Grenzkosten- und nicht die Vollkostenrechnung massgebend. Auf diese Weise lässt sich auf die Dauer natürlich nicht rechnen.

Eine weitere Form der Rückbildung stellt der werkseigene Verkehr mit Werksauto und schliesslich die Selbstkostenspedition dar, welche man in einigen Branchen im Deutschen Reich versucht hat.

Die Ausschaltung der speditionellen Tätigkeit durch die Transportanstalten finden wir in England und Palästina. In England gibt es keine Inlandspedition in unserem Sinne, da die Abfertigung von Sammelwaggons nicht möglich ist. Die vier grossen Eisenbahngesellschaften sind selbst Spediteure und Rollfuhrunternehmer, weil die Güter bahnamtlich abgeholt, in Waggons verladen und am Bestimmungsort ausgeliefert werden. Die Spediteure sind auf die Ueberseespedition angewiesen, worin sie jedoch auch von einigen Schiffahrts- und Bahngesellschaften konkurrenziert werden. Erst mit dem Zeitpunkte der Einführung der Zölle in England ist dort der Zweig der

36.) (siehe S. 56) Vgl. W. Schlichting, "Leistungsbericht der Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei für das Jahr 1936, DVN Ausg. B vom 2. I. 1937.

Zollspedition entstanden. <sup>37.)</sup> Aehnlich ist es in Palästina geregelt. <sup>38.)</sup>

Die Bestrebungen der Spediteurverbände zwecks Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Spediteurstandes gegenüber Nichtspediteuren, die Speditionsleistungen vollbringen, erstrecken sich auf verschiedene Gebiete, von denen die wichtigsten nachfolgend erwähnt sind.

a.) Die Vertretung des Standes nach auszen sowohl in wirtschaftlicher wie auch in politischer Hinsicht. Damit im Zusammenhange steht die Vertretung des Spediteurstandes gegenüber Transportanstalten und Frachtgebern und die Wahrnehmung der Spediteurinteressen gegenüber diesen beiden wichtigen Gruppen. Die Mitarbeit an einschlägigen, gesetzlichen Regelungen besonders auf dem Gebiete des Verkehrs.

b.) Die Erleichterung der sorgfältigen Auswahl von Zwischenspediteuren durch Aufnahme von nur zahlungsfähigen und anständigen Mitgliedern in die internationalen Spediteurverbände.

c.) Erleichterung und Verbilligung der Eintreibung von Forderungen im Auslande.

d.) Für die Möbelspediteure ist die Aufstellung von Wagenlisten und der gegenseitige Austausch von Möbelwagen zwecks Vermeidung von Leerfracht wichtig.

e.) Die Schaffung möglichst günstiger, rechtlicher Bedingungen für die Spediteure zum Zwecke der Risikominderung und damit der Kostenherabsetzung. Dies geschieht durch Fixierung der Handelsbräuche der Spediteure, durch die Schaffung und Veröffentlichung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen und durch die Einführung einer Speditionsversicherung. Dieser letztere Fragenkomplex bedarf infolge seiner grossen Wichtigkeit einer näheren Erläuterung wie folgt.

37.) Vgl. F. J. Gerson, "Die Spedition in England", ZSSZ 7 ex 1936.

38.) Vgl. G. Schwarz, "Spedition in Palästina", ZSSZ 11 ex 1936.

b.) Das Speditionsrecht.

Speditionsrecht ist jenes Recht, welches im Verkehr zwischen dem Spediteur und seinem Auftraggeber zur Anwendung gelangt. Die gesetzliche Regelung findet sich abgesehen von den allgemeinen Bestimmungen des ABGB und des öHGB in den Spezialnormen des öHGB Artikel 379-389, ferner Art. 360-378 öHGB über das Kommissionsgeschäft und, soweit der Spediteur gleichzeitig Frachtführer ist, in den Art. 390-420 öHGB über das Frachtgeschäft. Für Nebenleistungen kommen ferner in Betracht § 957-969 über den Verwahrungsvertrag (Lagergeschäft) und das öst. Lagerhausgesetz vom 28. IV. 1889 RGL. 64 für solche Spediteure, welche berechtigt sind, indossable Lagerscheine auszugeben.

Da die genannten, gesetzlichen Bestimmungen im wesentlichen kein zwingendes, sondern vielmehr nachgiebiges Recht darstellen, so sind sie durch den im Vertrage zum Ausdruck kommenden Parteienwillen abänderbar. Die zum Abschluss gelangenden Speditionsverträge regeln die Fragen der Rechte und Pflichten des Spediteures und des Auftraggebers gewöhnlich nicht in individueller Weise, sondern vielmehr in einer für alle Speditionsverträge gleichen Form; dies geschieht im Wege der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der Handelsbräuche der Spediteure.

c.) Allgemeine Geschäftsbedingungen und Handelsbräuche.

39.)

Die Spediteurverbände haben sich grosse Verdienste um ihren Stand durch die Festlegung der Handelsbräuche und durch die Aufstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen geschaffen. Zwischen diesen beiden Begriffen ist genau zu unterscheiden.

Die H a n d e l s b r ä u c h e sind in Art. 1 und 279 öHGB als

39.) Vgl. O. Pisko, "Lehrbuch des Handelsrechtes", Wien, 1923, S. 21 ff.

subsidiäres Recht neben dem anderen Rechte erwähnt. Wenn man die Handelsbräuche definieren will, so kann man sie als etwas durch fortlaufende Uebung und Anwendung organisch Gewordenes bezeichnen. Die Spediteurverbände haben nun die im Speditionsgeschäfte vorhandenen Handelsbräuche schriftlich zusammengefasst und den Frachtgebern als Gesamtheit zur Kenntnis gebracht. Dies war für den Fall eines Rechtsstreites zum Zwecke des Beweises der Existenz der Handelsbräuche erforderlich. In Oesterreich sind die Handelsbräuche im Speditionsgewerbe durch den Beschluss der Präsidialkonferenz der öst. Kammern für Handel, Gewerbe und Industrie vom 29. X. 1925, Z. 11.544 anerkannt worden.

Im Speditionsgewerbe sind die Rechtsverhältnisse bezgl. der Handelsbräuche ganz eigentümliche. Im sonstigen Wirtschaftsleben treten Kaufleute gewöhnlich mit Angehörigen derselben Branche in Berührung; die Anwendung der Handelsbräuche ist in diesem Falle ausser Zweifel stehend. Der Spediteur hingegen tritt meist mit branchenfremden Personen, d. h. mit Nichtspediteuren in Geschäftsverbindung. Die Frage, inwieweit die Handelsbräuche gegenüber geschäftsfremden Personen Geltung haben, ist bisher noch nicht geklärt.

Die A l l g e m e i n e n G e s c h ä f t s b e d i n g u n g e n stellen unter bestimmten, unten erörterten Bedingungen Bestandteile des Speditionsvertrages geschlossen zwischen Auftraggeber und Spediteur dar. Zur Gültigkeit dieses Vertragsbestandteiles ist folgendes erforderlich:

- 1.) Dasz die zwingenden Rechtsnormen nicht verletzt werden und dasz die Bestimmungen nicht gegen die guten Sitten verstoszen.
- 2.) Dasz sie ordnungsgemäss verlaublich sind wie durch Hinweis auf dem Geschäftspapier, den Offertformularen, Versendung der Bedingungen an die Kunden, Anschlag in den Geschäftsräumen etc.



3.) Dasz eine Unterwerfung des Auftraggebers unter die Geschäftsbedingungen entweder stillschweigend oder ausdrücklich vorliegt, z.B. durch Bezugnahme auf die Geschäftsbedingungen in den Angeboten und die Uebertragung des Transportes auf Grund dieses Offertes. Die Geschäftsbedingungen müssen den Grundsätzen des ehrlichen Verkehrs entsprechen. Es dürfen keine derartigen Bedingungen enthalten sein, welche die freiwillige Unterwerfung unter sie seitens des Kunden ausgeschlossen erscheinen lässt. Die Bestimmungen müssen deutlich und so gefasst sein, dasz sie nicht in Irrtum führen.<sup>40.)</sup>

Da die vertragliche Vereinbarung vor dem dispositiven Recht Gültigkeit hat, so konnten zahlreiche, dispositive für die Spediteure nachteilige Bestimmungen des öHGB besonders bezgl. der Haftung und des Pfand- und Retentionsrechtes durch die AGBSp zugunsten der Spediteure abgeändert werden. Die Gerichte, besonders das Deutsche Reichsgericht, hatten sich anfangs gegen die Spediteurbedingungen gestellt und hatten dieselben bezw. Teile von ihnen mit der Begründung für ungültig erklärt, dasz sie die Ausnützung einer Monopolstellung in unzulässiger Weise darstellen. In späteren Entscheidungen auf Grund von Abänderungen der Spediteurbedingungen und infolge einer geänderten Rechtsanschauung wurden die Spediteurbedingungen durch die Rechtssprechung anerkannt.

Die geänderte Rechtsanschauung der Gerichte muszte der wirtschaftlichen Berechtigung der Haftungsbeschränkungen Rechnung tragen.

40.) Vgl. K. Schweinburg, "Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Speditionsgewerbe in der Rechtsanwendung, ATA 6 ex 1935  
Derselbe, "Das Recht der Spedition", Artikel im Verbandsbuch des Zentralverbandes der Spediteure, Wien, 1936.  
M. Isaac, "Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Belgien, Deutschland, Holland, Lettland, Oesterreich, C. S. R., Schweiz und Ungarn, ZSSZ 21, 24, 28, 36 ex 1935, 7, 17, 25, 32 ex 1936.

Denn die Tatsache einer übermäßigen Häufung von Risiken bei dem Spediteur geht aus den Funktionen hervor, welche er auszuüben hat. Durch die Hände des Spediteures gehen Waren von groszem Werte, welche für ihn fremdes Eigentum darstellen. Während der Eigenhändler und auch der Einkaufs- und Verkaufskommissionär bei der Ware einen Nutzen erzielen, welcher zu dem Wert der Ware in irgendeinem Verhältnis steht, so steht der Verdienst des Spediteures in keinerlei Verhältnis zu dem Werte der Ware, sondern er befindet sich nur in einem gewissen Verhältnis zu dem Werte der auf die Ware bezughabenden Transportleistung. Es können sich demzufolge zeitweise ganz besonders grosse Werte in den Händen des Spediteures befinden und den Risiken der qualitativen Beschädigung, Minderung oder des Totalverlustes ausgesetzt sein. Auf diese Weise kann eine grosse Gefahrenakkumulierung entstehen, wobei die Risiken zu der geringen Verdienstquote meist in gar keinem Verhältnis stehen. Dies sind die wirtschaftlichen Gründe, welche die Haftung gemäss den dispositiven Bestimmungen des öHGB als zu schwer erscheinen lassen.

Andererseits allerdings finden die Haftungsausschliessungen und sonstigen Klauseln der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ihre Grenzen in den zwingenden Rechtsbestimmungen und in den guten Sitten. Es wäre z. B. ungültig in die Geschäftsbedingungen Freizeichnungsklauseln aufzunehmen, wonach die Spediteure ihre Haftung für schuldhaftes Vorgehen ausschliessen. Auf diese Tatsache muss bei der Aufstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen sehr wohl Bedacht genommen werden, weil sich sonst höchst unliebsame Folgen ergeben könnten. Stellt nämlich diese ungültige Klausel einen wesentlichen Bestandteil des Speditionsvertrages dar, so ist der ganze geschlossene Vertrag als nichtiges Geschäft anzusehen. Wenn die Klausel kein integrierender Bestandteil des Speditionsvertrages ist und man

annehmen kann, dasz das Rechtsgeschäft auch ohne den nichtigen Teil abgeschlossen worden wäre, so bleibt der gültige Teil bestehen und nur die Klausel ist nichtig.<sup>41.)</sup>

Die bei uns gültigen "Allgemeinen Geschäftsbedingungen im österreichischen Speditionsgewerbe" (AGBSp) wurden vom Zentralverband der Spediteure genehmigt und in der Wiener Zeitung vom 28.XII. 1930 veröffentlicht.

#### d.) Die Speditionsversicherung.

Eine wichtige Maßnahme zur Verminderung des Risikos der Spediteure unter gleichzeitiger, höherer Schadensvergütung an die Frachtgeber stellt der Spediteurversicherungsschein dar, welcher 1927 im Deutschen Reich und im Februar 1937 in Polen zur Einführung gelangte.

Die Entstehung des Spediteurversicherungsscheines ist sehr interessant. Die ADSp wurden von den deutschen Gerichten infolge der Freizeichnungsklauseln anfangs nicht anerkannt. Es mussten neue Spediteurbedingungen geschaffen werden, in welche der Spediteurversicherungsschein eingebaut wurde. Der Kunde sollte nämlich durch den SVS gegen jene Schäden versichert werden, für welche der Spediteur auf Grund der ADSp nicht haftet, damit der Haftungsausschluss für den Auftraggeber tragbar wird. Der Umfang der deutschen Spediteurversicherung, welche mehrfach abgeändert wurde, ist im wesentlichen laut Reith<sup>42.)</sup> folgend begrenzt: "Die Speditionsversicherung soll alle Schäden decken, welche dem Versicherten erwachsen und wegen welcher der Spediteur auf Grund eines Verkehrsvertrages in Anspruch genommen wird und gesetzlich in Anspruch genommen werden könnte!"

41.) Vgl. R. Pollak, "Grundriss des kaufmännischen Rechtes, S. 17.

42.) Vgl. A. Reith, "Die Speditionsversicherung", Diss., 1931, S. 27.

Wirtschaftlich wichtig ist es, dass der Spediteur nicht loo%tig gegen Schadenersatzansprüche und Geschäftsrisiken gedeckt ist, sondern dass er vielmehr einen Teil des Risikos selbst behalten muss; dies ist aus wirtschaftlichen Gründen durchaus gerechtfertigt, weil der Spediteur infolge des Selbstbehaltes ein wirtschaftliches Interesse an der Verhinderung des Schadens hat. Im Falle der vorsätzlichen Schadensherbeiführung von seiten des Spediteures steht der Versicherungsgesellschaft ein Rückgriffsrecht gegen den Spediteur zu.

Trotz der erwähnten Einschränkungen wird die Haftung der SPU durch den SVS weitgehend vermindert; dies wirkt sich auf die Risiken- und damit auf die Kostengestaltung der SPU sehr günstig aus.

Die Kosten der Speditionsversicherung sind vom Kunden zu bezahlen; diese Kosten sind jedoch in durchaus erträglichen Grenzen gehalten.

e.) Die betriebswirtschaftliche Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Handelsbräuche und der Speditionsversicherung.

Durch die erwähnten Maßnahmen wie Festlegung der Handelsbräuche, Aufstellung von Geschäftsbedingungen und schliesslich die Schaffung der Speditionsversicherung sind die Risiken aus Dienstleistungen (Geschäftsrisiko) auf ein Minimum reduziert worden. Dadurch ist gleichzeitig eine Verminderung der Kosten der SPU eingetreten, welche man zwar nur schätzen kann, die jedoch sehr beachtlich sein muss.

Wenn nämlich der Spediteur nicht über die erwähnten, günstigen, rechtlichen Bedingungen verfügte, so würde er z.B. uneingeschränkt nach den geltenden, dispositiven Bestimmungen des öHGB haften und müsste mit einem gewissen Durchschnitt an Jahreskosten für zu begleichende Schäden rechnen. Der Spediteur müsste deshalb für seine Leistung ein dementsprechend höheres Entgelt verlangen, um die

erwähnten Kosten zu decken. Dadurch würde aber der Spediteur gegenüber Nichtspediteuren, welche Speditionen durchführen, keinen Vorsprung besitzen. Ferner würden es manche Unternehmungen in Anbetracht der Kostenerhöhung vorziehen, die speditionellen Leistungen in eigener Regie durchzuführen. Hier liegt die betriebswirtschaftliche Bedeutung des auf Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Handelsbräuchen und Speditionsversicherung aufbauenden Speditionsrechtes. Die Herbeiführung dieses Zustandes ist den Bemühungen der Spediteurverbände zu verdanken, welche auf diese Weise ihre Branche als Gesamtheit wettbewerbsfähiger gemacht haben.

#### 4.) Kapitel: Die ständische Eingliederung der Spedition in Oesterreich und dem Deutschen Reiche.

Im Rahmen dieses Abschnittes soll auch kurz die gegenwärtige, ständische Eingliederung der Spedition in Oesterreich und dem Deutschen Reiche dargestellt werden; es ist interessant, dass die Eingliederung in diesen beiden Staaten nach durchaus verschiedenartigen Gesichtspunkten erfolgte.

43.)

##### a.) Oesterreich.

Im Rahmen des Aufbaues des österreichischen Ständestaates wurden 7 berufsständische Gruppen gebildet und zwar:

- 1.) Land- und Forstwirtschaft.
- 2.) Industrie und Bergbau.
- 3.) Gewerbe.
- 4.) Geld-, Kredit- und Versicherungswesen.
- 5.) Handel und Verkehr.
- 6.) Freie Berufe.
- 7.) Oeffentlicher Dienst.

43.) Rechtsquellen des ständischen Aufbaues Oesterreichs vgl. O. Neustädter-Stürmer, "Die berufsständische Gesetzgebung in Oesterreich", Wien, 1936, Oest. Bundesverlag für Unterricht, Wissenschaft und Kunst. - Ferner siehe insbesondere: 1.) Verordnung über die Errichtung des Gewerkschaftsbundes, B.G.Bl. I Nr. 132/1934. - 2.) Bundesgesetz Errichtung von Werksgemeinschaften BGBl. II Nr. 153/1934. - 3.) Bundesgesetz über die Errichtung des Bundes der Industriellen BGBl. II 290/1934. - 4.) Bundesgesetz Einrichtung des Bundesstandes

Als berufsständische Spitzenorgane wurden für die Gruppe "Gewerbe" der Gewerbebund und für die Gruppe "Handel-und Verkehr" der Handels-und Verkehrsbund gegründet. Der Handels-und Verkehrsbund wurde räumlich nach Gebieten und fachlich nach der Betätigung gegliedert. Gemäsz der Betätigung konstituierte man den Handelsbund für die Handelstreibenden, den Verkehrsbund für die Verkehrstreibenden und den Verband der Tabakverschleiszer.

Das Speditions-und Lagerhausgewerbe, der Möbeltransport und die Frachtenreklamationsbüreaus wurden dem H a n d e l s b u n d zugewiesen. Es wurde die Bildung von Landesgilden der Spediteure und einer Dachgilde für alle Landesgilden zusammen in Form einer Bundesgilde vorgesehen. Ferner sollen innerhalb der Landesgilden Fachgruppen für protokollierte und nichtprotokollierte Spediteure, für Lagerhalter, Möbelspediteure und Frachtenreklamationsbüreaus zur Einführung gelangen. Die Gilden haben Zwangscharakter. Gegenwärtig ist diese umfangreiche Organisation noch nicht völlig ausgebaut.

Eine interessante Eingliederung haben die Oesterreichischen Bundesbahnen und das Fuhrwerksgewerbe erfahren. Das Unternehmen "Oesterreichische Bundesbahnen" bildet einen Körper für sich, welcher nicht dem Verkehrsbund unterstellt ist. Das Fuhrwerksgewerbe aller Art einschlieszlich dem Verleihen von Kraftfahrzeugen wurde gleichfalls nicht dem Verkehrsbund sondern dem Gewerbebund unterstellt.

43.) Fortsetzung von Seite 65: der öffentlichen Bediensteten, BGBl. II 294/1934.- 5.) Bundesgesetz, Errichtung des Gewerbebundes, BGBl. 84/1935.- 6.) Finanzbundgesetz, BGBl. 119/1935.- 7.) Bundesgesetz, Errichtung des Handels-und Verkehrsbundes, BGBl. 303/1935.- 8.) Bundesgesetz, Einrichtung des Berufsstandes Land-und Forstwirtschaft, BGBl. 304/1935.

b.) Deutsches Reich.

Im Deutschen Reiche hingegen erfolgte die Eingliederung in anderer Weise und zwar so, dass alle zum Verkehr gehörigen Gruppen, so auch die Spedition, in die V e r k e h r s o r g a n i s a t i o n eingebaut wurden. Die deutsche Verkehrsorganisation ist folgend aufgebaut: Es bestehen 7 Reichsverkehrsgruppen:

- 1.) Seeschifffahrt
- 2.) Binnenschifffahrt
- 3.) Kraftfahrgewerbe
- 4.) Fuhrgewerbe
- 5.) Schienenbahnen
- 6.) Spedition und Lagerei
- 7.) Hilfsgewerbe des Verkehrs (Reisevermittlungsbüreaus etc.)

Die öffentlich rechtlich verwalteten Verkehrsbetriebe des Reiches und zwar die Reichsbahn und die Reichspost stehen ausserhalb dieser Organisation.

Die Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei wiederum ist gemäss Schlichting <sup>44.)</sup> folgend gegliedert:

Gesamtzahl der Mitglieder der Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei vom 31.XII.1936 8.326

I. Fachgruppe: Spedition 6.573

1.) Untergruppe: Auftrags- und Vollmachtspediteure 296

davon Auftragspediteure	198
" Vollmachtspediteure	164
" Frachtkontrollbüreaus	34

2.) Untergruppe: Bahnspedition 3761

davon Reichsbahnspedition	3309
" Privatbahnspedition	452

3.) Untergruppe: Binnenumschlagspediteure 352

4.) " : Kraftwagenspediteure 486

5.) " : Sammelspediteure incl. Beilader 826

6.) " : Seehafenspediteure 724

davon Schiffsmakler	98
" Seeschiffsreeder	22

II. Fachgruppe: Möbeltransport	2.832
III. Fachgruppe: Lagerei	697
davon Lagerhalter	607
"    Quartiersleute	90

Die Zusammenzählung der Mitgliederzahlen aller Gruppen ist wegen der Ueberschneidung der Fachgebiete nicht zulässig.

#### IV. Abschnitt: DIE EINZELWIRTSCHAFTLICHEN GRUNDLAGEN DES WETTBEWERBES.

##### 1.) Kapitel: Die Kapital- und Arbeitsorganisation.

Das Wesen der menschlichen Produktion besteht in der tunlichst optimalen Kombination der 3 Produktionsfaktoren Natur, Kapital und Arbeit. Bei SPU fällt der Produktionsfaktor Natur weg und es bleiben Kapital und Arbeit zurück. Die Aufgabe der SPU ist es daher, Arbeit und Kapital in günstigster Weise zu organisieren.

Die einzelne Zelle - die SPU -, welche einerseits in den grossen Organismus der Gesamtwirtschaft als Oberverband und andererseits in den kleineren Organismus des Spediteurstandes als Unterverband eingebaut ist, hat ihre ureigenen Aufgaben und ihren eigenen Wirkungskreis. Doch ist wohl zu beachten, dass diese Autonomie eingeschränkt ist und dass auch dieser eigene Wirkungskreis stets durch die gesamtwirtschaftlichen und ständischen Kräfte in starkem Masse beeinflusst wird; es wäre daher gänzlich verfehlt zu glauben, der Unternehmer könne im Rahmen seines einzelwirtschaftlichen Wirkungsbereiches tun und lassen, was er wolle. Bei der Betrachtung dieser Frage sei gänzlich abgesehen von den unter Sanktion gestellten staatlichen Geboten und Verboten. Der Unternehmer welcher sich im Aufbau der Kapital- und Arbeitsorganisation nicht

44.) (siehe Seite 67) Vgl. W. Schlichting, "Leistungsbericht der Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei für das Jahr 1936", DVN Ausg. B vom 2. I. 1937.



weitgehend nach den gesamtwirtschaftlichen und ständischen Kräften richtet, leidet ungemein in seiner Wettbewerbsfähigkeit, was sogar zum gänzlichen, zwangsweisen Ausscheiden aus der Konkurrenz führen kann.

Die Gebiete der autonomen Betätigung des Unternehmers sind selten ganz rein ausgebildet; wir haben es fast ausschliesslich mit Mischgebieten zu tun, was die Betrachtung erschwert. Dazu kommt noch, dass das Ausmass der Kapitalausstattung nur teilweise vom Willen des Unternehmers abhängig ist, woraus sich eine weitere Einschränkung der Autonomie ergibt.

Aus dem oben Gesagten geht hervor, dass die Art der Anpassung an die gegebenen gesamtwirtschaftlichen und ständischen Grundlagen von Unternehmen zu Unternehmen durchaus verschiedenartig sein wird. Zur Beleuchtung dieser Angelegenheit soll das nachfolgende Beispiel dienen:

Die Einführung von Devisenverordnungen ist gerade für das Geschäft der internationalen Spedition von grösster Bedeutung gewesen. Diese Neuordnung brachte erhöhte Risiken infolge Kursschwankungen und Blockierung der Guthabungen sowie einen erhöhten Kapitalbedarf hervorgerufen durch die langen Wartezeiten in den verschiedenen Clearings mit sich. Andererseits eröffneten aber gerade diese Schwierigkeiten neue Geschäftsmöglichkeiten, weil die Frachtgeber infolge der Neugestaltung gewisse Transporte oft überhaupt nicht oder zumindest nicht so günstig wie die Spediteure ausführen konnten.

Zu dieser Neuordnung der Verhältnisse musste sich nun jede Einzelzelle (SPU) in solcher Weise einstellen, wie es dem besonderen Aufbau des einzelnen Unternehmens am besten entspricht. Der kleine Unternehmer wird sich unter der Voraussetzung der richtigen

Erkenntnis der Sachlage von gewissen, internationalen Geschäften zurückzuziehen suchen, welche infolge der Neuerungen seine Kapitalkapazität übersteigen und für welche seine Risikenausgleichsbasis (das Eigenkapital) zu schmal ist. Er wird sich rechtzeitig auf andere Geschäfte umstellen wie etwa Binnenspedition, Umschlags- und Verzollungsspedition etc, wosich für ein Unternehmen seines Aufbaues ein angemessenes Betätigungsfeld ergibt. Die Groszunternehmung hingegen wird unter Umständen, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll, gerade in Anbetracht dieser Sachlage einen Ausbau des Geschäftsumfanges vornehmen.

Das Wesen der einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes besteht also in der optimalen Organisation von Kapital und Arbeit. Ohne in diesem Zusammenhang auf die weitläufigen Einzelheiten der Kapital- und Arbeitsorganisation eingehen zu wollen <sup>45.)</sup>, sollen nachfolgend die Hauptzüge dargestellt werden.

Die Kapitalorganisation arbeitet nach zwei Richtungen nämlich jener der Kapitalbeschaffung und der der Kapitalverwendung. Kapitalbeschaffung und Kapitalverwendung stehen ~~n~~<sup>einander</sup> in engem, ursächlichem Verhältnis. Die allgemeinen, betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse bezüglich des Erfordernisses der Bedeckung von langfristigen Investitionen durch Eigenkapital oder langfristige Kredite und der Möglichkeit des Ausgleiches kurzfristiger Kapitalerfordernisse durch Hereinnahme kurzfristiger Kredite <sup>46.)</sup> finden auch für die Spedition volle Anwendung. Bezüglich der Kapitalorganisation der SPU, wie sie aus der Statistik hervorgeht, sei auf das Kapitel über die "Kreditpolitik" in dieser

45.) Vgl. erschöpfende Darstellung bei L. Mayer, "Speditionsgeschäft und Speditionsbetrieb" S. 59 ff.

46.) Vgl. P. Gerstner, "Bilanzanalyse", Berlin-Leipzig, 1928.

Arbeit verwiesen. Wir wollen jedoch vorwegnehmen, dass die Kapitalorganisation bei SPU durch 2 Faktoren im wesentlichen beherrscht ist, nämlich durch die K r e d i t o r e n bei der Kapitalbeschaffung und durch die D e b i t o r e n bei der Kapitalverwendung.

Die A r b e i t s o r g a n i s a t i o n zerfällt wiederum in 2 Teilgebiete, nämlich in den äusseren und den inneren Aufbau der SPU. Der ä u s z e r e A u f b a u umfasst alle jene Fragen, welche sich durch die Verbindung der SPU als Einzelzelle mit ihrer Umwelt ergeben. Er beinhaltet insbesondere die Fragen der Wahl des Standortes und der Unternehmungsform, der Abgrenzung des Geschäftsumfanges und der Gestaltung der Auszenverbindungen. Bei den Fragen des äusseren Aufbaues muss ganz besonderes Gewicht auf die richtige Anpassung an die Voraussetzungen der gesamtwirtschaftlichen und ständischen Verhältnisse gelegt werden. Die Standortfrage z. B. bedeutet nichts anderes als die richtige Einpassung der Einzelzelle (SPU) in die Gesamtwirtschaft.

Der i n n e r e A u f b a u der Arbeitsorganisation endlich stellt die richtige Organisation der Arbeit innerhalb des Betriebes, innerhalb der Einzelzelle, dar. Je grösser der Betrieb ist, desto weiter ist die Arbeitsteilung und Arbeitszusammenfassung vorgeschritten. In kleinen Betrieben kann sie bis auf Null herabsinken. Die Arbeitsteilung erhöht einerseits die Leistungsfähigkeit infolge Spezialisierung; andererseits findet jedoch die Arbeitsteilung ihre Grenzen an der zunehmenden Bürokratisierung und an der abnehmenden Uebersichtlichkeit. Die Arbeitsteilung wird von Betrieb zu Betrieb durchaus verschiedenartig durchgeführt. Das Grundprinzip der Teilung in die V e r k e h r s - und V e r w a l t u n g s a b t e i l u n g e n bleibt jedoch überall bestehen. Die Verkehrsabteilungen haben die Durchführung der laufenden Speditionsgeschäfte zu besorgen; sie werden als die fruchtbaren Abtei-

lungen angesehen, weil bei ihnen eine Rentabilität im Wege der Errechnung des Bruttogewinnes wenigstens annähernd festgestellt werden kann.

Die Verkehrsabteilungen können wiederum entweder nach den Transportrelationen, die sie bedienen (Export, Import, Polen, Deutschland etc.) nach den Artikeln, die sie befördern (Holz, Eier, Vieh etc.), nach den Transportmitteln, deren sie sich bedienen (Bahn, Schiff) und schliesslich nach der Transportart (Eilgut, Frachtgut) gegliedert werden. Es kommen auch Kombinationen dieser Einteilungsgründe vor. Der Zweck jener Unterteilungen besteht darin, dass hiedurch ein möglichst wirtschaftliches und übersichtliches Arbeiten gewährleistet werden soll. Den Verkehrsabteilungen angeschlossen sind die im Auszendienst Tätigen wie die Zollspediteure, Magazinsbeamten, Bahnexpositionen und schliesslich die Aquisition.

Den Verkehrsabteilungen stehen die Verwaltungsabteilungen gegenüber, welche mit den einzelnen Geschäften nur mittelbar zu tun haben. In die Gruppe der Verwaltungsabteilungen gehören die Geschäftsleitung, Tarif- und Reklamationsbüro, Kassa, Buchhaltung, Kalkulation, Statistik, Registratur etc.

Es bedarf keiner weiteren Begründung, dass die optimale Arbeits- und Kapitalorganisation der SFU für die Wettbewerbsfähigkeit derselben von der grössten Bedeutung ist. Einige Spezialgebiete dieses Themas werden noch im Rahmen des Abschnittes über die Geschäftspolitik eine Behandlung erfahren.

## 2.) Kapitel: Die Frachtenarbitrage.

Die Frachtenarbitrage stellt ein Kernstück der einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes im Speditionswesen dar. Sie ist heute weder der Arbeits- noch der Kapitalorganisation allein zuzuteilen, sondern entsteht durch richtige Kombination beider Faktoren.

Die Wettbewerbsfähigkeit der SPU beruht zu einem grossen Teile auf der Errechnung des billigsten Beförderungsweges und der Feststellung der günstigsten Beförderungsart. Mittel zur Erreichung dieses Zweckes stellt die Frachtenarbitrage dar.

a.) Begriff der Frachtenarbitrage.

A r b i t r a g e im allgemeinen sind Transaktionen, welche unternommen werden, um Kurs- oder Preisdifferenzen auszugleichen oder auszunützen. Wenn man von Arbitrage im allgemeinen spricht, so denkt man meist an Valuten- und Effektenarbitrage. Die Frachtenarbitrage ist ein spezieller Zweig der Arbitrage und bezweckt die Auffindung des billigsten Beförderungsweges für Güter.

Die Frachtenarbitrage wird gewerbemässig von SPU, ferner von grossen Industrie- und Handelsunternehmungen, welche mit entsprechenden Frachtenbüreaus ausgestattet sind und schliesslich von Frachtenreklamationsbüreaus durchgeführt.

Die Frachtenarbitrage ist heute in weitgehendem Masse mit der Valutenarbitrage verquickt, natürlich nur insoweit hiefür durch die diversen Devisengesetzgebungen Spielraum gelassen ist. Da die Valutenarbitrage ein wesentlicher Bestandteil der Frachtenarbitrage ist, so sei auf die Stellung des Spediteures als des wichtigsten Frachtenarbitrageurs im Rahmen der Devisengesetzgebungen hingewiesen. Der grössere Spediteur, welcher das internationale Geschäft pflegt, ist in Oesterreich Zertifikatist, d. h. jene Valuten und Devisen, welche ihm im Rahmen seines ordentlichen Geschäftes zufließen, muss er nicht der Nationalbank abliefern, sondern ist vielmehr ermächtigt, dieselben zu Zwecken seines Geschäftes frei zu verwenden. Das ist der Standpunkt der österreichischen Devisengesetzgebung; in ähnlicher Weise ist es in den meisten devisenbewirtschaftenden Staaten geregelt. Diese Gestaltung musste aus

wirtschaftlichen Notwendigkeiten heraus erfolgen, weil sonst das Geschäft der internationalen Spedition überhaupt lahmgelegt worden wäre.

Historisch gesehen ist seit 1931, dem Beginn der diversen Devisengesetzgebungen, ein ungeheurer Umschwung in der Arbitrage im allgemeinen und in der Frachtenarbitrage im besonderen eingetreten. Die Valutenarbitrage als Selbstzweck wurde durch die Devisenvorschriften absolut unmöglich gemacht und die Effektenarbitrage ungemein erschwert, wobei Gegenstand der Betrachtung stets nur die legale Arbitrage ist.

Was die Frachtenarbitrage betrifft, so hatte sich dieselbe vor 1931 mit wenigen Ausnahmen ausschliesslich auf das engere, tarifartige Gebiet der Errechnung des billigsten Weges auf Grund der Tarife beschränkt und konnte event. bestehende, minimale Kursdifferenzen ruhig vernachlässigen. Denn während Differenzen valutari-scher Natur von einigen pro Mille unter Umständen Anreiz zu einer Valutenarbitrage mit sehr groszen Beträgen und geringen Spesen bieten konnte, so war dies für die Frachtenarbitrage völlig uninteressant. Uninteressant einerseits wegen der geringen Spanne und andererseits wegen des sofortigen Verschwindens auch dieser kleinen Differenzen, da eben sogleich die Valutenarbitrage einsetzte und die Spanne ausglich.

Die Devisenbewirtschaftungen bewirkten es, dass für ein und dieselbe Währung verschiedene Kurse entstanden wie der offizielle Nationalbankkurs, Privatclearing, Bahnkurs und noch viele andere. An diesem Punkte musste nun die Frachtenarbitrage, soweit ihr hiezu gesetzlich Spielraum gelassen war, wieder einsetzen und die verschiedenen Währungen zu günstigsten Kursen so miteinander kombinieren, dass man die billigste Fracht erhält.

Die neueste Entwicklung ist daher dadurch gekennzeichnet, dass ihr die Einheitlichkeit der Frachtenarbitrage fehlt. Während es früher bei tatsächlicher Tarifpublizität, ohne Geheimbegünstigungen und ohne Valutenarbitrage so war, dass jeder Arbitrageur die gleichen Möglichkeiten hatte und es nur von der Tüchtigkeit des Kalkulanten abhing, ob die SPU auf dem Gebiete der Frachtenarbitrage wettbewerbsfähig war, so ist heute die Lage gänzlich verändert. Vor allem ist es heute nur einem Hause mit internationalen Filialennetz und Geschäftsverbindungen möglich, auf dem Gebiete der Frachtenarbitrage leistungsfähig zu sein, weil stets die Möglichkeit bestehen muss, an den verschiedenen Orten im Wege der Geschäftsverbindungen Frankaturen vorzunehmen und hierbei die Valuten günstigst zu kombinieren. Dazu gehört ein grosser Apparat, welcher stets schnellstens die neuesten Nachrichten bezgl. der Veränderungen des gegenwärtigen Standes liefert, und ein grosses Kapital, welches erforderlich ist, um event. im Auslande eloziert werden zu können. Schliesslich kommt es auf die Fähigkeit bezgl. der Feststellung vorhandener Geheimbegünstigungen an.

Man sieht hier die interessante Tatsache, dass der Groszunternehmer, welcher in der Krise durch die schwer abbaubaren, hohen, fixen Kosten gegenüber dem Klein- und Mittelspediteur stark in Nachteil gekommen war, infolge der Entwicklung der Frachtenarbitrage zu jenem komplizierten Organismus, den er heute darstellt, wieder sehr an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen hat. Es ist dies ein typischer Fall für die Beeinflussung der Wettbewerbslage durch strukturelle Veränderungen. (Devisenbewirtschaftung)

Wir stellen zusammenfassend fest, dass wir es in der modernen Frachtenarbitrage mit 3 Teilgebieten zu tun haben nämlich mit der auf den Tarifen beruhenden "tarifarischen Frachtenarbitrage", mit den ausserhalb der Tarife bestehenden "Geheimbegünstigungen" und

schliesslich mit den Kursdifferenzen, welche durch die "Valutenarbitrage" ausgenützt werden.

b. Die tarifarische Frachtenarbitrage.

Der Spediteur ist bestrebt auf Grund der vorhandenen Tarife die billigste Fracht zu errechnen. Schematisch werden nachstehend die wichtigsten Probleme zusammengestellt, welche sich bei der tarifarischen Frachtenarbitrage ergeben:

- 1.) Die divergente Nomenklatur in den verschiedenstaatlichen Tarifen.
- 2.) Die Kombination von Lokal- und Verbandstarifen, wobei in jeder der beiden Arten Ausnahmetarife, Ausfuhr-, Transittarife, Anhangs-posten etc. eingebaut sein können.
- 3.) Die Frage der Anwendbarkeit der Inlandsparität, welche durch den Tarif oder durch den Handelsvertrag geregelt sein kann. Die Inlandsparität hat für die <sup>U</sup>mkartierung auf ausländische Ausfuhr-tarife und sonstige Frachtbegünstigungen die grösste Bedeutung.
- 4.) Die Kombination der Beförderung per Sammelladung und Stück-gut bzw. die Koppelung mehrerer Sammelverkehre.
- 5.) Die Quantumsbegünstigungen, welche zwar in die Tarife eingebaut sein können, jedoch wirtschaftlich nicht für jedermann gleich zugänglich sind.
- 6.) Die Auslobungen, welche durch die Uebernahme der Konkurrenz-sätze und Gleichstellung der Inlandsfrachten im Transit <sup>in Konkurrenz</sup> in Konkurrenz gegen die ausländischen Routen die Lage ungemein komplizieren und häufig recht unübersichtlich machen. Es ist hiebei dem Zwecke nach zu unterscheiden zwischen Kampf- und Kartellauslobungen. Letztere verlangen die Beförderung der Güter über die jeweils kürzeste Route; sie sind das Ergebnis von kartellartigen Abmachungen zwischen den beteiligten Bahnverwaltungen. Im Gegensatz hiezu stehen die Kampfauslobungen, welche ein scharfes Mittel des Tarifkampfes der Bahnen gegeneinander darstellen.



7.) Die Kombination mehrerer Verkehrsmittel miteinander, um den billigsten Beförderungsweg zu finden. Obzwar die Transportanstalten in der letzten Zeit selbst bemüht waren, Tarife zu erstellen, welche verschiedenartige Verkehrsmittel einbezogen haben wie z.B. die deutschen Seehafentarife bei kombinierter Bahn und Donau- bzw. Elbebeförderung (Dösdu, Dusdu, Döudu, Eldo), ist hier noch immer sehr viel Raum für auszertarifmässige Kombinationen der Spediteure geblieben.

Dies sind ganz schematisch dargelegt die wichtigsten und kompliziertesten Gebiete, auf denen sich die tarifarische Frachtenarbitrage bewegt. Es bleibt versagt, im Rahmen dieser Arbeit auf die Details einzugehen; jedoch ist schon aus dieser kurzen Uebersicht zu entnehmen, dass dem Wettbewerbe und der persönlichen Tüchtigkeit des Einzelnen hier ein sehr groszes Gebiet offen steht.

#### c.) Die Geheimbegünstigungen.

Die Geheimbegünstigungen haben in der letzten Zeit das rechtlich noch immer geltende System der Tarifpublizität und der Gleichheit aller vor dem Tarife gänzlich durchlöchert und haben eine gewaltige Unsicherheit in die Frachtenarbitrage gebracht. Es sind gegenwärtig sogar schon Bestrebungen vorhanden, welche der Bahn das Recht zugestehen wollen, Geheimbegünstigungen zu gewähren. Bisher haben sich diese Bestrebungen noch fast nirgends durchgesetzt; es besteht ~~heute~~ heute mit Ausnahme der niederländischen Bahnen für den Geltungsbereich des Lokalverkehrs noch bei keiner Bahnverwaltung das Recht zur Gewährung von Geheimbegünstigungen.

Die Verbreitung der Geheimbegünstigungen wurde durch den Wettbewerb Bahn-Auto einerseits und durch den infolge des abgenommenen Transportsubstrates verschärften, internationalen Wettbewerb der Bahnen untereinander andererseits sehr gefördert. So ergibt sich die sonderbare Sachlage, dass die de jure verbotenen Geheimbegünstigungen

de facto von den staatlichen oder halbstaatlichen Bahnen entgegen dem staatlichen Verbote gewährt werden.

d.) Die valutarische Grundlage der Frachtenarbitrage.

Dieser Teil der Frachtenarbitrage ist sowohl der interessanteste, wie auch schwierigste und modernste. Die Krise brachte in ganz Europa Währungsabwertungen mit sich, welche zu einem groszen Teil offiziell nicht eingestanden wurden, d.h. die betreffenden Nationalbanken hielten trotz erfolgter Abwertung die szt. Paritätskurse aufrecht. Die Enteignung der ausländischen Gläubiger in Form der Transfersperren verursachte, dass ein und dieselbe Währung in mehreren, häufig sogar vielen Spielarten auftauchte, welche je nach dem mehr oder minder beschränkten Verwendungszweck auch einem mehr oder minder hohen Disagio unterworfen waren.

Die Bahnen hielten gleichfalls oft die alten, überholten Paritätskurse für ausländische Währungen in Form von Bahnumrechnungskursen aufrecht. Die Bahnen verrechnen nämlich die Auslandwährungen zu ganz bestimmten, jeweils verlautbarten Kursen, den sogenannten "Bahnumrechnungskursen".

Gleichzeitig mit den Devisenschwierigkeiten erfolgten die mannigfachsten Beschränkungen wie Frankierungs- und Ueberweisungszwang, Effektivzahlungspflicht und Effektivzahlungsverbot etc. Um diese Angelegenheit an Beispielen zu beleuchten:

Die rumänischen Bahnen begehren stets, dass Sendungen nach Rumänien bis zur rumänischen Grenze frankiert werden (Frankaturzwang), während rumänische Exportsendungen höchstens bis zur rumänischen Grenze frankiert werden dürfen und die Auslandfracht auf den Empfänger überwiesen werden muss (Ueberweisungszwang). Das Deutsche Reich verfügte, dass bei Transitsendungen nur der deutsche Frachtanteil in Deutschland frankiert werden darf. Ungarn fordert im allgemeinen,

dasz ausländische Frachten nur dann dort zur Bezahlung gelangen dürfen, wenn die Begleichung in effektiver Auslandvaluta erfolgt. (Effektivzahlungspflicht). Polen hingegen gestattete noch vor Einführung der Devisenverordnung nicht die Bezahlung von in ausländischer Währung ausgedrückten Frachten in dieser Währung effektiv, sondern nur umgerechnet zu den bahnamtlichen Kursen in Zloty. (Effektivzahlungsverbot).

So sieht man die verschiedensten Verordnungen einander überkreuzen und ein beinahe schon unübersehbares Labyrinth schaffen. Infolge dieses Zustandes entstanden eine große Zahl von valutarischen Abweichungen- von Disparitäten. Es ergeben sich dadurch überhöhte, künstliche Kurse, denen der Spediteur in der Kalkulation und Expedition ausweichen muß. Durch diese zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten wird die Grundlage des Wettbewerbes ungemein erweitert.

Bei der heutigen Lage der Frachtenarbitrage ist die Wettbewerbsfähigkeit der verschiedenen Unternehmungen sehr differenziert worden. Die eine SPU hat Quantumsbegünstigungen, welche das andere Unternehmen mangels entsprechend großen Quantums nicht in Anspruch nehmen kann. Es stehen einer Unternehmung Geheimbegünstigungen zur Verfügung, welche einer anderen Firma nicht eingeräumt werden. Die eine SPU besitzt einen entsprechenden Vorrat an ausländischen Valuten und ein gutorganisiertes Netz von eigenen Häusern und Geschäftsfreunden, worüber eine andere Firma nicht verfügt. Die gut organisierte Firma kann daher die Frankaturen im Ausland stets dort vornehmen lassen, wo es am günstigsten ist; sie ist so in der Lage die valutarischen Differenzen auszunützen.

Bei der valutarischen Grundlage der Frachtenarbitrage sind folgende 4 wesentliche Punkte zu unterscheiden:

- 1.) Abweichungen zwischen Notenbankkurs und freier Bewertung.
- 2.) Abweichungen zwischen Notenbankkurs und freier Bewertung einerseits und Bahnkursen andererseits.
- 3.) Abweichungen in den bahnamtlichen Abrechnungen untereinander.
- 4.) Verwendung von "billigen" Valüten zur Frachtzahlung.

Die Fälle ad 1.) und 2.) sind sehr häufig und ohne weiteres Kommentar leicht verständlich.

ad 3.) Die Abweichungen in den bahnamtlichen Abrechnungen untereinander stellen ein sehr schwieriges und unklares Kapitel dar.<sup>47.)</sup> Wenn an einem Transporte 3 oder mehr Bahnen beteiligt sind, so kommt es auf die Art der Umrechnung zwischen den Bahnen von einer Fremdwährung in eine andere an. Diese Art der Umrechnungskurse wird von den Bahnen gewöhnlich nicht veröffentlicht, sondern nur im Wege der Dienstanweisungen an die Dienststellen bekannt gegeben. Es herrscht deshalb auf diesem Gebiete die denkbar grösste Unsicherheit, weil es an sich schon schwer ist, diese Umrechnungskurse bei den Bahnverwaltungen in Erfahrung zu bringen und man nie dagegen geschützt ist, dass in einem späteren Zeitpunkt eine Aenderung der Art der Umrechnung vorgenommen wird, wovon man mangels Veröffentlichung meist nichts erfährt.

ad 4.) Was die Verwendung "billiger" Valuten zur Frachtzahlung betrifft, so hat sich auf diesem Gebiete die Deutsche Reichsbahn mit mehreren Systemen hervorgetan. Wirtschaftlich gesehen liegt das Wesen der Systeme darin, dass man entwertete Marksorten zur Frachtzahlung heranzieht und dadurch, ohne eine Tarifiermäszigung vorzunehmen, Transporte, welche sonst über andere Routen gingen, auf die deutsche Strecke abzieht.

47.) Vgl. E. Tutsch, "Die Problematik der Uebernahmskundmachungen" ATA 11 ex 1937.

V. Abschnitt: DIE GESCHAEFTSPOLITIK.

1.) Kapitel: A l l g e m e i n e s .

Der Z w e c k jeder privatwirtschaftlichen Geschäftspolitik musz darin bestehen, dasz auf lange Sicht gesehen die höchsterzielbare R e n t a b i l i t ä t des Eigenkapitales erreicht werde.

Hiebei ist auf die Worte "auf lange Sicht gesehen" der gröszte Wert zu legen. Denn gewöhnlich geht die Geschäftspolitik nur von einem zeitlich sehr begrenzten Horizont aus und beschränkt sich auf das Streben nach Erzielung einer möglichst hohen Rentabilität im Augenblick, ohne die Zukunftsentwicklung entsprechend mit in Betracht zu ziehen. Bei richtiger Geschäftspolitik ist es vielmehr durchaus möglich auf die Gegenwartsrentabilität zugunsten einer desto höheren zu erwartenden Zukunftsrentabilität zu verzichten. Dies kann etwa in der Weise geschehen, dasz sich ein Unternehmen frühzeitig auf die Zukunftsgestaltung umstellt - dadurch anfangs wenig gewinnbringend, dafür in dem späteren Abschnitte desto rentabler arbeitet. Das Wesentliche besteht dann darin, dasz im gesamten, betrachteten Zeitraume die höchsterzielbare Rentabilität erreicht wurde.

Die Problematik der richtigen Geschäftspolitik liegt eben darin, dasz sie in der G e g e n w a r t arbeitet, ihre Erfahrungen aus der V e r g a n g e n h e i t schöpft, <sup>nutzt</sup> und sich die Folgen der Handlungen erst in der Z u k u n f t ergeben.

Da die Rentabilität als Zweck der privatwirtschaftlichen Geschäftspolitik festgestellt wurde, so ist es wichtig den Begriff der Rentabilität ganz klar festzulegen. Der Begriff ist in der Betriebswirtschaftslehre durchaus umstritten. Dörfel <sup>48.)</sup> gibt uns

48.) Vgl. F. Dörfel, "Der Rentabilitätsnachweis im Speditionsgewerbe" Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Leipzig, 1926, S. 49.

folgende Definition: " Rentabilität ist das Verhältnis des aus einer Ertragsquelle resultierenden Ertrages zu dem in dieser Quelle investierten Kapitale!"

Auch die Frage, ob die Rentabilität als Ziel der Geschäftspolitik anzusehen ist, ist in der Betriebswirtschaftslehre durchaus unstritten. Die normative Richtung, insbesondere H. Nicklisch, vertritt den Standpunkt, dass das Ziel der Betriebswirtschaft nicht die Erreichung der optimalen Rentabilität sondern der höchstmöglichen Wirtschaftlichkeit sei.

Gegen diesen normativen Begriff lässt sich natürlich sehr viel einwenden, insbesondere, dass die Wirtschaftlichkeit unmeszbar ist und deshalb einen unklaren und unbrauchbaren Begriff darstellt. Aber wollte man selbst die Wirtschaftlichkeit als Ziel einer staatlichen Betriebswirtschaftspolitik gelten lassen, so kann die Wirtschaftlichkeit dennoch nie Ziel der privatwirtschaftlichen Geschäftspolitik sein. Denn die Rentabilität hängt noch von sehr vielen anderen Faktoren ausserhalb der Wirtschaftlichkeit ab, wie insbesondere von der richtigen Einstellung zu den gesamtwirtschaftlichen und ständischen Grundlagen des Wettbewerbes. Die Wirtschaftlichkeit ist nur das leitende Motiv im Rahmen der einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes. Es soll auch nicht bestritten werden, dass die privatwirtschaftliche Rentabilität nicht immer eine gesamtwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit beinhaltet. Dies hängt jedoch mit der bestehenden Wirtschaftsverfassung zusammen, wobei zu bezweifeln ist, ob durch eine andere Wirtschaftsverfassung die Reibungen besser ausgeschaltet und eine höhere Wirtschaftlichkeit erreicht werden könnte.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass als Mittel zur Erreichung des Zieles der Geschäftspolitik anzusehen sind:

Die Anpassung an die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die Förderung der Schaffung möglichst günstiger Lebensbedingungen für den Stand innerhalb der Gesamtwirtschaft und schliesslich der optimale Aufbau der Einzelwirtschaft unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen und ständischen Faktoren. Diese <sup>Annäherung oder</sup> optimale Geschäftspolitik soll sich dann in der Gewinnung rentabler Geschäfte einerseits und in einer niedrigen Kostengestaltung andererseits äussern.

Das Wesen und der Grundzug der Geschäftspolitik im allgemeinen ist in den obigen Ausführungen dargelegt worden. In den nachfolgenden Kapiteln werden nun gewisse, wichtige Spezialgebiete der Geschäftspolitik herausgegriffen und behandelt werden.

## 2.) Kapitel: Preispolitik und Kostengestaltung.

49.)

### a.) Allgemeines.

Einen der wichtigsten Bestandteile der gesamten Geschäftspolitik stellt die Preispolitik dar. Die Preispolitik geht von der Ueberlegung aus, welche Entlohnung ist für die zu vollbringende Leistung zu verlangen und zu erzielen bzw. bei welcher Mindestentlohnung für die Leistung ist es noch von Interesse ein Geschäft abzuschliessen.

Die Preispolitik hat die günstigsten Voraussetzungen, wenn die Leistungsfähigkeit zu hohen Preisen voll ausgenutzt werden kann - die Gleichzeitigkeit einer Preis- und Mengenkonzunktur. Dieser Idealpunkt ist jedoch aus Gründen, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann, nur für kurze Zeiträume zu erreichen. Hingegen ergeben sich nun Mittellagen wie volle Kapazitätsausnutzung zu gedrückten Preisen oder mangelnde Kapazitätsausnutzung zu guten Preisen. Die Unternehmung kann sich hierbei entweder entschliessen den Geschäftsumfang gleich zu lassen oder Expansion zu schlechten Preisen

49.) Vgl. F. Schmidt, "Kalkulation und Preispolitik", Berlin, 1930, S. 136.

zwecks Verminderung der fixen Kosten zu betreiben (das sogenannte Schmalenbachsche Problem) oder schliesslich mangels voller Kapazitätsausnützung den Geschäftsumfang zu verkleinern. Die Stellungnahme des Durchschnittes der in einer Branche tätigen Firmen zu dieser Frage ist ausschlaggebend wichtig für die Rentabilitätsverhältnisse dieser Branche. Dies ist ein deutliches Beispiel der Beeinflussung der Geschäftspolitik durch die ständischen Grundlagen des Wettbewerbes.

Es soll vorweggenommen werden, dass es vom Gesichtspunkt des Gesamtstandes aus gesehen ohne Zweifel am richtigsten ist, im Falle der mangelnden Kapazitätsausnützung den Geschäftsumfang entsprechend zu verkleinern. Trotzdem stellt diese Frage für das einzelne Unternehmen oft ein sehr schwer zu lösendes Problem dar, was vor allem auf die fixen und degressiven Kosten zurückzuführen ist.

#### b.) Die Vor- und Nachkalkulation.

Die Geschäftsleitung jeder SPU steht täglich oftmals vor der sehr schwierigen Frage: "Ist ein Geschäft unter diesen Umständen noch abzuschliessen bzw. entsteht durch dieses Geschäft für das Unternehmen ein Gewinn oder nicht?"

Diese Frage ist deshalb schwer zu beantworten, weil die Unterlage für die Beantwortung zunächst die Vorkalkulation zu geben hat. Die Vorkalkulation berücksichtigt nun die Sonderkosten in voller Höhe, von den Normalkosten werden jene direkten Kosten, welche leicht ermittelbar sind, wie Zufuhr, Einlagerung etc., gleichfalls in die Berechnung einbezogen, hingegen werden die weiteren direkten und die indirekten Kosten sowie der problematische Reingewinn in Form eines "Gewinnzuschlages" hinzugerechnet.

Die Frage, ob das auf dieser Grundlage abgeschlossene Geschäft nun tatsächlich für die SPU gewinnbringend ist, lässt sich stets nur



durch die Nachkalkulation beantworten. Die Nachkalkulation erfolgt gewöhnlich in Form der Errechnung des Positionserfolges. Die Tatsache eines Positionserfolges lässt jedoch vielfach noch nicht einmal erkennen, ob ein Bruttogewinn vorliegt, von einem Reingewinn natürlich gar nicht zu reden.

Während die Errechnung des Positionsgewinnes Sache der Betriebsbuchhaltung ist, besteht der nächste Schritt in der Errechnung des Bruttogewinnes des betreffenden Verkehrs; dies wird in der Hauptbuchhaltung vorgenommen. Schliesslich werden die Bruttogewinne sämtlicher Verkehre zusammengefasst und mit den anderen Erträgen und Lasten im Verlust- und Gewinnkonto verrechnet, wobei noch beliebig viele Vorkonten eingeschoben werden können. Hier scheint sodann der Erfolg der gesamten Unternehmung auf.

Je weiter wir uns von dem Positionsgewinn rechnerisch entfernen und schliesslich dem endgültigen Reingewinn nähern, desto mehr nähern wir uns auch dem richtigen Gewinnbegriff. Jedoch schwimmt unterdessen der Erfolg des Einzelgeschäftes zunächst in der Summe der anderen Geschäfte des betreffenden Verkehrs und schliesslich in der Summe aller abgeschlossenen Geschäfte. Auf diese Weise ist daher nur der Reingewinn des Gesamtunternehmens zu ermitteln; wir müssen uns deshalb zur Feststellung des Reingewinnes des einzelnen Geschäftes eines anderen Weges bedienen.

Da die Kosten der Leistungen in der Spedition durchaus ungleichartig sind, so vermag die Spedition nicht die einfache Divisionskalkulation zu benützen, sondern muss die kompliziertere Zuschlagskalkulation heranziehen, um die Selbstkosten pro Einheit bzw. Geschäft zu errechnen. Es ist hiebei erforderlich, die Kosten in weitgehendem Masse auf die einzelnen Geschäftsvorfälle aufzuteilen, wobei zugegeben werden muss, dass der Zuschlag mancher Kosten nur

mehr mit Hilfe gewisser Schlüssel möglich ist, deren Wahl stets mehr oder minder willkürlich sein musz. F. Schmidt<sup>50.)</sup> meint hiezu: "Vollkommen richtige Maszstäbe für die Zuteilung aller Gemeinkosten zu verwenden ist an sich kaum möglich, weil die Kostenermittlung nicht immer alle Kosten mit verschiedenem Schlüssel vollkommen zu trennen vermag. Man wird sich praktisch immer mit einem Kompromisz begnügen müssen."

Es ist jedoch unbedingt erforderlich, dasz alle jene Kosten, welche durch ein Geschäft v e r u r s a c h t werden, auch mit diesem zur Verrechnung gelangen, was in der Praxis durchaus nicht immer geschieht. Vielmehr wird in der Praxis eine grosze Zahl von Kosten, welche durch ein einzelnes Geschäft hervorgerufen werden, entweder über Spesen verrechnet oder dem betreffenden Verkehr als Gesamtheit angelastet. Diese Vorgangsweise ist geeignet ein falsches Bild von dem Gewinne des einzelnen Geschäftes zu geben. Man musz sich hiebei stets den Zweck der Nachkalkulation vor Augen halten, welcher darin besteht, zu überprüfen, ob die bisherige Geschäftspolitik eine richtige war und ob in Zukunft Geschäfte auf der gleichen Grundlage wie bisher abgeschlossen werden dürfen bzw. sollen. Durch Vernachlässigung der Erfordernisse der Nachkalkulation kann die Preis- sowie die ganze Geschäftspolitik leicht in ein falsches Fahrwasser gelangen, indem nämlich der Abschluss von Geschäften, welche vermeintlich einen Gewinn, tatsächlich jedoch einen Verlust mit sich bringen, gefördert wird.

Bei der Kostenrechnung sind 3 Stufen, wie folgt, festzustellen:

50.) Vgl. F. Schmidt, "Kalkulation und Preispolitik", S. 77.

1.) Die Errechnung der Sonderkosten plus Feststellung der leicht errechenbaren, direkten Kosten wie Zufuhr, Einlagerung etc. Dies wird in der Praxis gewöhnlich als **S e l b s t k o s t e n** bezeichnet und bildet die Grundlage für den Bruttogewinnzuschlag. Von Selbstkosten kann hierbei nun **tatsächlich** gar keine Rede sein und hat diese Kostensummierung nur den Vorteil der leichten Feststellbarkeit.

2.) Die zweite Stufe der Kostenrechnung ist die Ermittlung der Summe der direkten Kosten. Die Feststellung dieser zweiten Gruppe ist technisch **sehr** schwierig, weil alle auflaufenden, direkten Kosten nur sehr schwer genau herausgelöst werden können. Doch ist gerade diese Gruppe für die Geschäfts- bzw. Preispolitik von der grössten Bedeutung, weil die direkten Kosten die allerniedrigste Grenze darstellen, welche bei der Preiserstellung keinesfalls unterschritten werden dürfen, da sonst ein klares Verlustgeschäft vorliegt.

3.) Die dritte Stufe endlich stellt die Vollkosten aufgeteilt auf die Leistungseinheiten dar; diese sind als Selbstkosten in engerem Sinne anzusehen, jedoch nur durch die Nachkalkulation ermittelbar.

An einigen Beispielen sollen die Mängel der in der Praxis stattfindenden Erfolgsrechnung dargelegt werden: Eine Nota wird ins Ausland in Fremdwährung erstellt. Auf der Position wird die Nota **im** Zeitpunkte der Erstellung verrechnet; es ergibt sich bei Abschluss der Position ein Gewinn, während tatsächlich ein Verlust resultiert. Denn bis die Nota bezahlt wird, ist die Währung, in der sie erstellt war, abgewertet worden. Es ergibt sich eine Kursdifferenz, welche sodann als gesonderte Post in der Hauptbuchhaltung über Kursdifferenzenkonto zur Verrechnung gelangt, anstatt der Position angelastet zu werden. In analoger Weise sind die durch einen Prozesz entstehenden Kosten jenem Geschäftsvorfall anzulasten, durch den die Kosten verursacht wurden. In gleicher Weise sind

nicht einbringliche Debitoren nicht über Dubiosen bzw. Delkrederekonto, sondern über die betreffende Position zu verrechnen, wenn man die Summe der direkten Kosten richtig errechnen will.

Unsere Meinung, die wir an den obigen Beispielen ausführten, geht davon aus, dass die Buchhaltung kalkulatorisch aufzubauen ist. Der Geschäftsleitung soll es mit Hilfe der Buchhaltung und Nachkalkulation stets in kurzem möglich sein zu überprüfen, ob die bisherige Geschäftspolitik richtig war und auch in Zukunft fortzusetzen ist. Aus diesem Grunde sind die Kosten, welche durch ein Geschäft auf welche Weise auch immer verursacht wurden, der betreffenden Position anzulasten.

Demgegenüber besteht eine andere Ansicht dahingehend, dass nur jene Kosten, welche im Zeitpunkte des Abschlusses des Geschäftes erfassbar sind, der Position anzulasten sind. Das ist die in der Praxis herrschende Ansicht, welche durch leichtere und billigere Durchführbarkeit gekennzeichnet ist, jedoch die Erfordernisse bezüglich Ueberprüfung der bisherigen Geschäftspolitik weniger berücksichtigt.

Es soll betont werden, dass die nach unserer Ansicht richtige Erfolgsrechnung und Selbstkostenermittlung pro Einheit einen beträchtlichen Arbeitsaufwand hervorruft; es muss immer Sache der einzelnen Geschäftsleitung sein zu bestimmen, wie weit diese analytische Kostenrechnung durchgeführt werden soll, und wo, in Anbetracht der dadurch entstehenden Kosten, die Grenzen gesteckt werden

### c.) Rentabilität und Preispolitik.

Es ist eine Tatsache, dass die Rentabilitätsverhältnisse in der internationalen Spedition in den Krisenjahren eine enorme Verschlechterung erfahren haben und dass die internationale Spedition im Gegensatz zu anderen Branchen an der Besserung der Wirtschaftslage 1936-1937 nur wenig teilhaben konnte.

Die Verschlechterung der Rentabilität im Laufe der Krise ist eine Selbstverständlichkeit, soweit sich dies auf die Verringerung der Transportmenge bezieht. Der Gesamtumfang des Welthandels, wertmässig erfasst, ist vom Höhepunkt 1928/29 bis zum Tiefpunkt 1933 auf ca 1/3 des früheren Standes gesunken<sup>51.)</sup>; die Bewegung des österreichischen Auszenhandels war eine analoge. Es ist klar, dass demgemäss auch das Transportsubstrat, welches die einzelne Firma innehatte, in ähnlicher Weise zurückgegangen ist. Dies war jedoch nicht der wichtigste Grund für den Verfall der Rentabilität während der Krise. Die SPU konnten <sup>und wollten</sup> sich wenigstens teilweise durch Verringerung der Reagen und des Geschäftsapparates dem verkleinerten Geschäftsumfang anpassen. Infolge der beträchtlichen, fixen Kostengestaltung wurde die Rentabilität zwar auch durch die Verringerung der Menge ungünstig beeinflusst; in der Hauptsache <sup>jedoch</sup> entstanden <sup>hierdurch</sup> nur Umstellungsverluste. Die wichtigste Ursache für den Verfall der Rentabilität war vielmehr nicht quantitativer sondern qualitativer Art, d.h. es war weniger an der mengenmässigen Verringerung des Transportsubstrates als an der ruinösen Unterbietungspolitik gelegen, welche auf einer unrichtigen Erfolgsrechnung und kurzsichtigen Geschäftspolitik des Gesamtstandes beruhte.

Die SPU wollten sich vielfach bei Beginn der Krise dem verkleinerten Transportsubstrat nicht durch Verringerung des Geschäftsumfanges anpassen; sie strebten vielmehr dahin, zusätzliche Geschäfte heranzuziehen, um die fixen Kosten zu vermindern. Hierbei konnten

51.) Bezgl. der Welthandelsentwicklung vgl. Bulletin mensuel de statistique, Société des Nations, Genève, 1937, S. 434; Hübner geographisch-statistische Tabellen, 72. Ausgabe, 1936, S. 583; Monatsberichte des öst. Konjunkturforschungsinstitutes pro 26. XII. 1936; Entwicklung des öst. Auszenhandels vgl. Hübner, geographisch-statistische Tabellen, 1936, S. 583: In Millionen M

	1930	1933
Einfuhr	1.595	550
Ausfuhr	1.094	371

meist nur solche Geschäfte aquiriert werden, welche die direkten Kosten oder bestenfalls einen kleinen Teil der indirekten Kosten decken. Die Durchführung dieses Prinzipes bis zur letzten Konsequenz durch alle Unternehmungen musz dazu führen, dasz dem Unternehmer die *r e n t a b l e n* *G e s c h ä f t e*, welche die direkten und indirekten Kosten decken und einen Gewinn übrig lassen, durch die Konkurrenz, welche auf Grundlage der direkten Kosten ausbietet, entzogen werden, während das Unternehmen selbst wiederum nur solche Geschäfte zusätzlich heranzuziehen vermag, welche gleichfalls nur die direkten Kosten und event. einen kleinen Teil der indirekten Kosten decken. Die Fortführung einer derartigen Geschäftspolitik bedeutet, gesehen vom Gesichtspunkt des Gesamtstandes, dasz alle Unternehmungen mit der Zeit ihre indirekten Kosten nicht oder nur teilweise bedecken können, d.h. also mit Verlust arbeiten.

Abhilfe schaffen kann in diesem Falle der einzelne Unternehmer nur wenig, vielmehr ist die Mitarbeit aller in diesem Gewerbe Tätigen erforderlich. Ob man zur Lösung dieser Lebensfrage der Spedition im Wege der Einsicht der einzelnen Beteiligten oder durch freiwillige, verbandsmässige Vereinbarungen (Spediteurkonventionen) oder aber im Wege eines Zwangskartelles gelangen kann, soll hier eine offene Frage bleiben. (siehe Abschnitt über die ständischen Grundlagen des Wettbewerbes.)

Die besondere Schwierigkeit der Lösung dieses Problemes in der Spedition im Vergleiche mit analogen in anderen Branchen besteht darin, dasz die indirekten Kosten in der Spedition einen weitaus grösseren Prozentsatz als in den meisten anderen Gewerben einnehmen und dasz ferner die Preise für die Speditionsleistungen bei freiem Wettbewerb aus besonderen bereits auseinandergesetzten Gründen während der Konjunktur nicht jenen Auftrieb wie andere Preise erfahren.

d.) Der Schleuderpreis.

Der Schleuderpreis stellt die äuszere Form der falschen Preispolitik dar, wobei allerdings schwer feststellbar ist, was man eigentlich unter einem Schleuderpreis zu verstehen hat. Der Schleuderpreis ist gewisz gegeben, wenn durch ihn nicht einmal die direkten Kosten Deckung finden. Schwierig hingegen wird die Untersuchung, wenn die Forderung aufgestellt wird, dasz die Vollkosten bei jedem Geschäft Deckung finden sollen, da es sich sonst um ein Verlustgeschäft und daher um einen Schleuderpreis handelt.

Die genaue Feststellung, ob die Vollkosten Deckung gefunden haben oder nicht, kann erst nach Abschluss des Geschäftsjahres und nach Aufteilung der indirekten Kosten auf die einzelnen Geschäftsfälle erfolgen. Hiebei ist noch zu beachten, dasz die direkten und indirekten Kosten von Unternehmen zu Unternehmen durchaus verschieden sind, sodasz ein Angebot des Unternehmens A einen Schleuderpreis darstellt, während das gleichpreisliche Angebot des Unternehmens B, welches eine günstigere Kostengestaltung aufweist, noch einen Gewinn übrig lässt und deshalb nicht unter den Begriff des Schleuderpreises fällt.

Aus diesem Grunde können ganz allgemeine Normen nicht aufgestellt werden; der Wettbewerb ist mit Hilfe eines Preisschleudereigesetzes nicht regelbar. Ein Preisschleudereigesetz kann nur die ärgsten Auswüchse bekämpfen wie z.B. die preisliche Unterschreitung der Sonderkosten.

Wir würden eine Regelung der Schleuderpreisfrage auf anderer Grundlage vorschlagen, die, unserer Meinung nach, viel wirkungsvoller und, ohne dasz dem Staate dadurch Mehrkosten erwachsen, leicht durchführbar wäre. Diese Regelung ginge von folgendem Gedankengang aus:

Es kann niemandem versagt sein, durch ruinöse Preispolitik sein Eigenkapital zu vernichten und sich selbst zugrunde zu richten; hingegen bedarf das dargeliehene Fremdkapital eines grösseren Schutzes. Derjenige, welcher mit Schleuderpreisen arbeitet und dadurch sich und seinen Stand schädigt, wird, solange er ausschliesslich sein eigenes Kapital dabei verliert, von selbst bestraft. Schliesslich muss er seiner Mittel entblöszt aus dem Markte als Unternehmer ausscheiden. Dieser Fall bedarf keiner weiteren Regelung und stellt im allgemeinen auch nur einen relativ kleinen Prozentsatz der Preisschleudereifälle dar.

Die meisten Preisschleuderer hingegen arbeiten mit Fremdkapital und überwälzen das Risiko für ihre odiose Geschäftspolitik infolge mangelhafter, gesetzlicher Regelung auf die Gläubiger. Es müssten deshalb weitere Verschärfungen des Insolvenzrechtes durchgeführt werden, welche die Stellung des Gläubigers stärken; man möge z. B. die Durchführung eines Konkurses nicht so bürokratisch und kostspielig gestalten, dass die Gläubiger meist lieber auf ihre Forderungen verzichten, bevor sie zu diesem Mittel greifen. Ferner müsste Unternehmungen, gegen welche Konkursanträge mangels Vermögens abgelehnt werden, das Recht zur Fortführung des Geschäftes entzogen werden. Schliesslich müssten die Bestimmungen über die fahrlässige und betrügerische Krida eine mehr extensive als restriktive Auslegung erfahren. Die Preisschleuderei würde durch derartige Massnahmen viel wirksamer unterbunden werden als durch schwerfällige Preisschleudereigesetze.

#### e.) Freier und gebundener Wettbewerb.

Die Frage "freier Wettbewerb oder Preisverabredungen" findet in der Praxis dahingehend ihre Lösung, dass freier Wettbewerb und Preisverabredungen nebeneinander bestehen. Preisverabredungen werden meist dort getroffen, wo dies aus Kostengründen besonders



wichtig ist wie bei Sammelverkehren. Wenn sich beim Sammelverkehr in einer Verkehrsrelation mehrere Verkehrsführer betätigen, so besteht ohne Preisbindungen die Gefahr, dass die Verkehrsführer aus dem Bestreben heraus einen fixen Sammelladungsstock zu gewinnen, den Kunden den Wagenladungssatz netto oder mit einem zu geringen Zuschlag - also ca ihre Sonderkosten - zur Verfügung stellen, sodass sie auf diese Weise ihre Normalkosten nicht hereinbringen können. Diese Gefahr ist beim Sammelladungswettbewerb deshalb besonders groß, weil jeder Verkehrsführer nur dann die billigen Wagenladungssätze erhalten kann, wenn er in relativ kurzer Zeit regelmäßig genügend Gut zur Abfertigung der Wagenladungen aufbringt. Da dies dem Verkehrsführer nicht immer gelingt, so kommt er in eine Zwangslage und sagt sich, dass es besser sei, Kompletierungsgut auch zu Wagenladungssätzen zu führen als der Bahn eine Leerfracht zu zahlen und einen noch größeren Verlust zu erleiden.

Vom Gesichtspunkt der Speditionsbranche als Gesamtheit bedeutet die Ausbietung derartiger Wagenladungssätze für Sammelgut einen besonders großen Verlust, weil auf diese Weise sehr große Mengen, welche im Falle der Einhaltung der Konventionen zu Gewinnpreisen hätten speditiert werden können, tatsächlich zu Verlustpreisen befördert werden. Der dadurch für die Gesamtbranche entstehende Nutzentgang ist sehr groß.

Allerdings gibt es auf dem Gebiete der internationalen Spedition auch Geschäftssparten, bei denen die Wettbewerbsmöglichkeit so vielfältig ist, dass es dort nicht zur Bildung von Konventionen kommt bzw. gar nicht kommen kann. Das ist insbesondere bei der Beförderung von kompletten Wagenladungen im zwischenstaatlichen Verkehr der Fall, da hierbei infolge der Komplikationen der Frachten- und Valutenarbitrage, der Geheimbegünstigungen, Mengenrefaktien etc.

die Bildung von Konventionen gar nicht möglich wäre.

Zur Frage "Gesunde Preispolitik auf Basis des freien Wettbewerbes oder des Kartelles" muss gesagt werden, dass die Spedition in den meisten Geschäftssparten zur Kartellbildung sehr geeignet ist.

Hiezu schreibt E. Schmalenbach <sup>52.)</sup> : " Besonders typisch für starke Unkostendegression sind Verkehrsbetriebe wie Eisenbahnen, <sup>53.)</sup> S p e - d i t i o n s b e t r i e b e , Lagerhäuser, Postanstalten.

Viele von diesen Betrieben haben eine obere Grenze der Leistungsfähigkeit, die sie praktisch nie erreichen. Sie haben ein starkes Monopolbedürfnis, das sich in Verstaatlichungen, Verstädtlichungen und Kartellbildungen äussert. Die Degression s c h r e i t n a c h S ä t t i g u n g . Betriebe mit starker Degression sind sehr empfindlich gegen nicht volle Beschäftigung. Bei ihnen ist der Wettbewerb in Zeiten schwacher Beschäftigung viel stärker als bei anderen Betrieben"

### 3.) Kapitel: Die Kreditpolitik.

Die Beschaffung und Veranlagung des Kapitals stehen miteinander in engem, ursächlichem Zusammenhang. Bei der Veranlagung des Kapitals in SPU spielt die Ausleihung der Geldmittel zu Zwecken der Kreditierung von Forderungen an Kunden und andere Spediteure die grösste Rolle.

#### a.) Die Kreditkosten.

Durch die Kreditgewährung entstehen eine ganze Anzahl von Kosten, welche sich entweder direkt als Aufwendungen ausdrücken oder aber die Uebernahme von Risiken oder schliesslich einen Nutzentgang darstellen. Die Erstellung des Kredites bildet deshalb einen

52.) Vgl. E. Schmalenbach, "Selbstkostenrechnung und Preispolitik", Leipzig, 1934, S. 38 ff.

53.) Von uns gesperrt gedruckt.

nicht zu unterschätzenden Kostenfaktor, welcher wohl in der Kalkulation in Betracht gezogen werden musz. An Kosten entstehen:

- 1.) Das D u b i o s e n r i s i k o, dessen Durchschnittshöhe sich in normalen Zeiten aus der Erfahrung ergibt. Abwälzen kann man es teilweise in Form der Kreditversicherung und ihm vorbeugen in beschränktem Masze durch Einholung von Auskünften vor der Kreditgewährung.
- 2.) Das G e l d w e r t - bzw. V a l u t a r i s i k o, welches gegenwärtig in Anbetracht des schwankenden Geldwertes und der Devisenverordnungen besonders grosz ist. Das Risiko wird teilweise durch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Handelsbrämche abgewälzt. Sicherungsmasnahmen in Form von Devisentermingeschäften sind durch die Devisenverordnungen unmöglich gemacht.
- 3.) Das T r a n s f e r r i s i k o, welches nur bei Kreditgewährung ins Ausland entstehen kann und durch die Devisenverordnungen und Transfersperren hervorgerufen wird. Das Wesen des Transferrisikos besteht darin, dasz das Kapital zwar nicht verloren ist, jedoch für unabsehbare Zeit nicht zur Verfügung steht, was Zinsverlust und Nutzentgang mit sich bringt. Ferner wird durch den verzögerten Transfer das Kapital dem Valutarisiko erhöht ausgesetzt. In England wurde 1936 eine Versicherung gegen Transfer-sperre eingeführt.
- 4.) A u f w e n d u n g e n, welche mit der durch die Kreditgewährung verbundenen Verwaltungstätigkeit zusammenhängen wie Erkundigungen, Ueberwachung, Mahnungen, Inkassi etc.
- 5.) Z i n s e n e n t g a n g, falls Zinsen nicht separat zur Anrechnung gelangen können.
- 6.) E n t g a n g a n U n t e r n e h m e r g e w i n n i n f o l g e der Aussperrung des Kreditkapitales vom Umsatze für die Dauer der Kreditgewährung.

Da die SPU durch den hohen Prozentsatz an indirekten und den geringen Prozentsatz an direkten Kosten gekennzeichnet sind, so werden sie, soweit ihre finanzielle Leistungsfähigkeit dies erlaubt und die Kreditkosten nicht zu hoch sind, zusätzliche Geschäfte im Wege der Kreditgewährung heranzuziehen suchen; die SPU werden dann zur Kreditgewährung schreiten, wenn die Kostenminderung infolge der zusätzlichen Geschäfte zu den Kosten der Kreditgewährung in einem günstigen Verhältnis steht und sich für die zusätzlichen Geschäfte bessere Preise erzielen lassen.

b.) Grenzen der Kreditgewährung.

Eine absolute Grenze bezüglich der Kreditgewährung wird den SPU durch die Menge der zur Verfügung stehenden Mittel (Eigen- plus Fremdkapital) gesetzt. Solange die Kapitalkapazität des Unternehmens nicht voll ausgenutzt ist, wird dasselbe bestrebt sein, zusätzliche Geschäfte im Wege der Kreditgewährung heranzuziehen. Wenn hingegen die Kapitalkapazität der Unternehmung voll ausgenutzt ist, ergibt sich eine andere Kreditpolitik. Die Unternehmung wird nun mit den vorhandenen, voll ausgenutzten Mitteln den Umsatz in der Weise zu steigern suchen, dass sie die Kreditfristen verkürzt und das Kapital öfter umschlägt, um auf diese Weise mehr Mal als vorher die Handelsspanne in demselben Zeitraum zu erzielen. Dieses Streben wird durch längere Kreditfristen der Konkurrenzunternehmungen, welche ihre Kapitalkapazität nicht voll ausgenutzt haben, behindert; dadurch werden oft der Einschränkung der Kreditfristen gewisse, unüberschreitbare Grenzen gesetzt.

Eine andere Grenze wird der Kreditgewährung durch die Risikopolitik gezogen. Der Begriff der Risikopolitik wird durch Oberparleiter<sup>54.)</sup>

54.) Vgl. K. Oberparleiter, "Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels", Berlin, 1930, S. 146.

folgend definiert: "Darunter soll verstanden werden das vom Risikobewusstsein vernunftmässig gebotene betriebswirtschaftliche Verhalten und Handeln. Als Risikobewusstsein soll dabei noch nicht die Erkenntnis der möglichen Schadenshöhe und des Grades der Wahrscheinlichkeit gelten, sondern lediglich das Bewusstsein von dem Bestehen der Gefahr überhaupt."

c.) Kreditgewährung an Spediteure.

Die Kreditgewährung erfolgt nicht nur von seiten der SPU an die Kunden, sondern auch von seiten der einen SPU an die andere SPU. Diese Kreditgewährung ist ein sehr wichtiges Mittel der Geschäftspolitik. Die kurzfristige Kreditgewährung von Spediteur zu Spediteur soll hier nicht in den Rahmen der Betrachtung gezogen werden, sondern vielmehr nur die langfristige und die kurzfristig, rotierende Kreditgewährung; letztere Formen haben eine grosse Ähnlichkeit mit den Finanzierungskrediten und Einrichtungsfirmen im Warenhandel.

Die finanzkräftigen Grosz- und Mittelspediteure stehen vor der Alternative entweder Errichtung eigener Filialen oder die Schaffung eines leistungsfähigen Netzes von Korrespondenten, welche für das Unternehmen Geschäfte heranziehen. Häufig kommt beides gleichzeitig vor.

Die Schaffung eines Netzes von Korrespondenten ist oft mit der Gewährung von langfristigen Krediten an letztere verbunden, wenn dieselben wenig kapitalkräftig sind, hingegen die erforderlichen Ortskenntnisse und Geschäftsverbindungen besitzen. Der Grosz- oder Mittelspediteur wird sich deshalb oft sagen: ich errichte keine Filialen, weil ich die Risiken des Geschäftes im Auslande nicht auf mich nehmen will, weil ich die dortigen Geschäftsgebräuche nicht kenne, weil ich event. durch die dortige Gesetzgebung über-

haupt als Ausländer an der Errichtung eigener Filialen gehindert bin, weil ich nicht weisz, ob die Geschäftsverbindung mit diesem Lande auf die Dauer gewinnbringend sein wird und es daher fraglich erscheint, ob die Anfangsinvestitionen hereingebracht werden können u. a. m.

Andererseits kann die Möglichkeit einer entsprechenden Sicherstellung der dargeliehenen Beträge vorhanden sein, sodasz bezgl. der Einbringlichkeit der Forderungen keine Gefahr besteht und daher die Risiken einer derartigen, neuen Geschäftsverbindung auf Grundlage der Kreditgewährung auf ein Minimum vermindert erscheinen. Voraussetzung ist hiefür allerdings eine solche Rechtsordnung im Lande des Schuldners, welche die leichte Einbringlichkeit der Forderungen im Exekutionswege gewährleistet.

Unter allen diesen Voraussetzungen ist die Geschäftsbeteiligung durch Kreditgewährungen an Stelle der Errichtung von eigenen Filialen in der Speditionsbranche üblich geworden und zwar Geschäftsbeteiligung nur im wirtschaftlichen nicht aber im juristischen Sinn. Dies bedeutet die Gewährung von langfristigen oder aber kurzfristigen, rotierenden Krediten an kleinere, kapitalarme Unternehmungen mit gutem Geschäftsstock unter gleichzeitigem Abschluss von Verträgen, welche die Zusammenarbeit der betreffenden Unternehmungen sichern.

#### d.) Kreditpolitik und Spediteurkonventionen.

Eine besondere Bedeutung hat die Kreditpolitik im Rahmen der Kartellvereinbarungen. Die Spediteurkonventionen sind zwar vielfach sowohl Preis- wie auch Konditionenkartelle; jedoch sind die Vereinbarungen bezgl. der Konditionen so kautschukartig gehalten, dasz ihnen keine Bedeutung zukommt.

Unter der Voraussetzung, dasz die Konventionen preislich gehalten

werden, ist die Kreditgewährung eine wichtige Waffe des Wettbewerbes im Rahmen der Kartelle. Die Kreditgewährung kommt auf Grund der Kartelle häufiger als im freien Wettbewerb vor, was auf 2 Gründe zurückzuführen ist.

Einerseits ist im Falle des Kartelles die Kreditgewährung einer der wenigen Vorteile, welche der Kundschaft geboten werden können, um bei der Wahl der SPU einen Anreiz zu geben; andererseits ist die Gewinnspanne bei Kartellgeschäften bedeutend grösser als im freien Wettbewerb, sodass der Anreiz zusätzliche Geschäfte heranzuziehen selbst bei infolge der Kreditgewährung erhöhten Kosten oft bestehen bleibt.

e.) Der Kredit als Sicherungsmittel der Absatzpolitik.

Der Kredit dient ferner als Sicherungsmittel der Absatzpolitik, weil Kunden, welche grössere Beträge schulden und nicht sehr liquid sind, nur schwer zu Konkurrenzfirmen übergehen können. Allerdings kann man darüber verschiedener Meinung sein, ob die Kreditgewährung zu diesem Zwecke überhaupt zur Anwendung kommen soll, weil immerhin in einem recht beträchtlichem Ausmasse hierbei mit dem Dubiosenrisiko gerechnet werden musz.

Die Möglichkeit der Anwendung des Kredites als Sicherungsmittel der Absatzpolitik hängt entscheidend davon ab, ob der Gläubiger seine Forderungen im Rechtsweg jederzeit leicht durchsetzen kann. Im Falle einer mangelnden Rechtssicherheit lässt sich der Kredit als Sicherungsmittel der Absatzpolitik keineswegs benützen; es wird unter dieser Voraussetzung bei richtiger Geschäftspolitik zu gar keiner Kreditgewährung kommen.

f.) Internationale Kreditgewährung.

Ein ganz besonderes und recht risikoreiches Gebiet stellt heute die zwischenstaatliche Kreditgewährung dar, welche mit dem interna-

tionalen Speditionsgeschäft eng verbunden ist. Während man sich über die Bonität von Firmen innerhalb einer Stadt oder eines Landes leichter erkundigen kann, ist dies im Verkehr mit dem Ausland sowohl viel zeitraubender als auch komplizierter; man kann zu den Auskünften über Auslandsfirmen gewöhnlich nicht dasselbe Vertrauen wie zu Auskünften über Inlandsfirmen haben. Trotzdem ist eine zumindest kurzfristige Kreditgewährung im Verkehre mit Auslandsfirmen oft geradezu unvermeidlich. An einem praktischen Falle gesehen:

Die SPU erhält auf Grund eines Offertes einen Beförderungsauftrag, führt diesen durch und erstellt die Nota. Im Zeitpunkte der Ausfertigung der Nota ist die Ware bereits ausserhalb des Gewahrsames des Spediteures, sodasz er im Falle der Nichtzahlung seiner Nota weder das Zurückbehaltungs- noch das Pfandrecht geltend machen kann. Die SPU musz vom Zeitpunkte der Ausstellung der Nota bis zum Eingang derselben mit einer Frist von mindestens 4 Wochen im Auslandsverkehr rechnen. Dies ist der Mindestzeitraum für den Postenlauf, Ueberprüfung der Nota und Ueberweisungsdauer des Notengegenwertes. Hiebei sind längere Wartezeiten hervorgerufen durch Transfersperren und Clearingspitzen nicht mit in Betracht gezogen.

Bei der internationalen Kreditgewährung besteht einmal für die SPU die Gefahr, dasz die Nota überhaupt nicht bezahlt wird, Pfand- oder Zurückbehaltungsrecht nicht mehr geltend gemacht werden kann und daher im Ausland unter fremdem, oft unbekanntem Recht Prozesz geführt werden musz, was bei kleinen Forderungen mit unverhältnismässigen Kosten verbunden ist. Auf diesem Gebiete suchte die internationale Föderation der Spediteure dadurch Abhilfe zu schaffen, dasz sie auch kleine Forderungen für ihre Mitglieder mit ge-



ringen Kosten zur Eintreibung bringt.

Eine weitere Schwierigkeit durchaus moderner Natur stellen die Ueberweisungshemmnisse dar. Die Notenbank des Landes des Schuldners kann die Ueberweisung des Notengegenwertes in das Land des Gläubigers verweigern, wenn die Sendung nicht von dort stammt oder nicht dorthin gegangen ist (Dreiecksverkehr im Sinne der deutschen Devisengesetzgebung); die Notenbank gestattet dann nur die Ueberweisung in das Herkunfts- bzw. Bestimmungsland der Ware.

Die internationalen Ueberweisungen dauern, wenn hohe Clearingspitzen vorhanden sind, unverhältnismässig lange; in manchen Relationen ist mit einer Ueberweisungsdauer von 1-2 Jahren zu rechnen. Auf einer derartigen Grundlage ist es den meisten SPU unmöglich Geschäfte abzuschliessen, da sie nicht über jene grossen Kapitalien verfügen, welche für derartig lange, unfreiwillige Kreditgewährungen erforderlich sind. Schliesslich besteht noch die Gefahr, dass die Auslandsguthabungen aus irgendwelchen Gründen überhaupt als Sperrvaluta im Schuldnerland erklärt werden, sodass die Forderungen nur zu bestimmten, vorgeschriebenen Zwecken Verwendung finden können und demgemäss im Werte Einbusse erleiden.

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der internationalen Kreditgewährung in der Spedition muss man sagen, dass infolge der durch die Devisenverordnungen überall hervorgerufenen Strukturveränderungen der Wirtschaft die Kreditgewährung auf zwischenstaatlicher Grundlage mit den mannigfachsten Kosten belastet worden ist und einen übermässig hohen Kapitalaufwand erfordert. Da das internationale Speditionsgeschäft ohne zwischenstaatliche Kreditgewährung nicht auskommen kann, so ist die internationale Spedition durch diese

55.) Vgl. C. B. Ingwersen, "Die internationale Föderation treibt auch kleine Forderungen ein", ZSSZ 31 ex 1936.

Strukturveränderung sehr geschädigt und ihr Aktionsradius eingeengt worden.

g.) Kreditstatistischer Teil.

Obzwar die nachfolgenden Zahlen nicht allgemein anwendbar und die Quellen, auf die man sich stützen kann, an sich recht spärlich sind, sollen dennoch einige Zahlen über die Kreditgewährung in der Spedition gebracht werden, welche immerhin in groszen Zügen einen Ueberblick zu geben in der Lage sind.

Die **K r e d i t f r i s t e n** gegenüber Inlandskunden gehen gewöhnlich nicht über 90 Tage vom Datum der Fakturausstellung an hinaus und bewegen sich meist zwischen 2 und 6 Wochen. Die Kreditfristen sind auch verschieden lang, je nach dem, ob es sich um Fracht- oder Zollkredite handelt. Der Zollkredit, welcher bedeutend gröszerere Beträge als der Frachtkredit beansprucht, wird gewöhnlich nur für kürzere Kreditfristen gewährt, wobei vielfach entsprechende Sicherstellungen verlangt werden.

Die Risikopolitik verlangt die **V e r t e i l u n g** der **K r e d i t e** auf eine relativ grosze Zahl von Kreditnehmern. Der Grossteil der Kredite bewegt sich unter der 1.000 S Grenze pro Kreditnehmer. Kredite in der Höhe von über 10.000 S werden meist nur gegen besondere Sicherstellungen gewährt.

Nachfolgend bringen wir eine von uns aufgestellte Statistik<sup>56.)</sup> der Debitoren, Kreditoren, des Aktienkapitales und der Bilanzsumme der grössten Speditionsaktiengesellschaften in Oesterreich, der Tschechoslowakei, Ungarn und Rumänien.

56.) Die Zahlen sind den einzelnen Bilanzen der Speditionsaktiengesellschaften des Compass, Finanzielles Jahrbuch, Wien, 1937, Compassverlag, Bände Oesterreich, Ungarn, C. S. R., Jugoslawien-Rumänien entnommen.

		Debitoren	Kreditoren	Aktienka- pital	Bilanz- summe
Oesterreich	S.ö.	18,547.000	16,573.000	7,010.000	23,591.000
Č.S.R.	kc	22,786.000	17,458.000	10,200.000	33,522.000
Ungarn	Fgö	3,375.000	2,472.000	1,350.000	4,401.000
Rumänien	Lei	211,386.000	188,289.000	37,000.000	263.281.000

Obzwar die Aktiengesellschaften in der Spedition zahlenmässig nicht vorherrschend sind, so dürften sie es doch kapitalmässig sein, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass die beiden grossen, europäischen Speditionskonzerne die Rechtsform der Aktiengesellschaft besitzen. Mit gewissen Einschränkungen kann daher unsere Statistik für das gesamte Speditionsgewerbe als richtig angesehen werden. Wenn auch die Zahlen der 4 angeführten Staaten gewisse Abweichungen in ihrer Verhältnismässigkeit aufweisen, so sind die österreichischen Zahlen, die wir näher analysieren wollen, doch im wesentlichen und in grossen Zügen geeignet, ein richtiges Bild der Gesamtverhältnisse, wie folgt, zu geben:

Die Bilanzen sind durch das Vorherrschen der beiden Bilanzposten Debitoren und Kreditoren beherrscht. In den österreichischen Bilanzen, die hier betrachtet werden, haben die Debitoren ca 78% und die Kreditoren ca 70% der Bilanzsumme inne. Die Debitoren übersteigen die Kreditoren nur um rund 2,000.000 S, d. h. die Ausleihungen werden im wesentlichen durch Kredithereinnahme von seiten der Transportanstalten sowie der Finanzbehörden (Zollkreditierung) gedeckt. Die Frage der Finanzierung in der Spedition ist daher durch diesen organischen Zusammenhang zwischen Debitoren und Kreditoren gekennzeichnet. Die Kreditoren sind in Oesterreich mehr als doppelt so hoch wie das Aktienkapital, in Rumänien gar über 7 mal so gross. Da das Eigenkapital stets die Risikoausgleichsbasis bildet, so ist dieses Verhältnis **r i s i k o p o l i t i s c h** gesehen äusserst bedenklich, ins-

besondere wenn man die Verhältnisse in anderen Gewerbebezweigen oder Industrien zum Vergleiche heranzieht.

Die nachfolgende Statistik<sup>57.)</sup> zeigt, dasz das Verhältnis zwischen Fremd- und Gesamtmitteln, d.h. in übertragenem Sinne zwischen Fremd- und Eigenkapital auf den wichtigsten Gebieten der österreichischen Industrie ein risikopolitisch bedeutend besseres ist.

Fremde Mittel in Prozenten der Bilanzsummen:

Zahl der Gesellschaften	Bilanz 1936
3 Bau- und Baumaterialgesellschaften	17%
5 Berg- und Hüttenwerke	31%
11 Metall- und Maschinenindustrien	42%
5 Brauereien	12%
6 elektrotechnische Industrien	30%
2 Wasserkraftindustrien	46%
4 Papierindustrien	33%
Insgesamt	32%

Diese Bilanzgestaltung wirkt sich auch kostenmässig dahin aus, dasz die mit der Kreditgewährung und Kreditinanspruchnahme zusammenhängenden Kosten wie Zinsen, Kursdifferenzen, Delkredere, Prozeszkosten etc. einen verhältnismässig groszen Anteil an den Gesamtkosten haben, während die für anlagenorientierte Unternehmungen charakteristischen Abschreibungen kostenmässig zurücktreten.

#### 4.) Kapitel: Die Werbungs politik.

##### a.) Ursachen der Werbung für das Subjekt.

Die Wichtigkeit der subjektiven Werbung in der Spedition ergibt sich aus der Tatsache des hohen Anteeiles der fixen Kosten an den Normalkosten und aus dem ständigen Streben dieselben zu vermindern. Die Ursachen der Werbung sind:

57.) Vgl. "Gegenwartsfragen der österreichischen Industrie, VI. Finanzieller Aufbau und Ertragskraft", ATA 43 vom 23.X.1937, S.1407

aa.) Die Ausnützung der Kapital- und Arbeitskapazität.

Die mangelnde Ausnützung der Kapital- und Arbeitskapazität bewirkte die Notwendigkeit der Werbung, um durch zusätzliche Geschäfte die Leistungsfähigkeit möglichst voll auszunützen, den Bruttoertrag zu heben und so die Rentabilität zu steigern.

bb.) Die Rentabilität der im Besitze des Unternehmens befindlichen Geschäfte.

Die Werbung findet ferner darin ihren Zweck, dass das Unternehmen trachtet, möglichst ertragreiche Geschäfte heranzuziehen. Von diesem Gesichtspunkt aus erfolgt die Werbung auch im Falle der vollen Ausnützung der Kapital- und Arbeitskapazität weiterhin, da dann eben weniger gewinnbringende Geschäfte ausgeschieden und anstatt dessen gewinnbringendere Transaktionen durchgeführt werden.

cc.) Die Kosten.

Die Kostenbetrachtung geht gleichfalls von der Voraussetzung aus, dass die Arbeits- und Kapitalkapazität des Unternehmens nicht voll ausgenützt ist. Während aber der Zweck bei Punkt aa.) darin lag, zusätzlichen Bruttoertrag vermöge der Heranziehung von Zusatzgeschäften zu erzielen, ist der Zweck der Werbung im Falle dieses Punktes in der Senkung der fixen Kosten gelegen.

Wir unterscheiden Produktionen mit progressiven und solche mit degressiven Kosten, d.h. Produktionen, bei denen die Stückkosten im Falle der Produktionsausweitung steigen (progressive) und solche bei denen sie fallen (degressive). Durch die progressiven Kosten sind, ganz allgemein gesagt, die Urproduktionen wie Landwirtschaft und Bergbau charakterisiert, während durch die degressiven Kosten Industrie, Gewerbe und Handel gekennzeichnet sind. Diese

Feststellung gilt nur mit gewissen Einschränkungen, auf die jedoch in diesem Rahmen nicht eingegangen werden kann. Die Produktionen mit progressiven Kosten zeigen bei gleichbleibenden Marktpreisen kein Bestreben ihr Volumen auszudehnen, weil sie sonst in höhere Stückkosten hineinkommen; daher betreiben sie gewöhnlich keine Werbung. Die Produktionen mit degressiven Kosten hingegen sind bestrebt ihr Volumen auszudehnen, um die Stückkosten bis zum Optimum herabdrücken zu können; sie sind deshalb genötigt eine weitgehende Werbepolitik zu entfalten. In diese letztere Gruppe fallen auch die SPU.

dd.) Die Vertrauensfrage.

Was das Vertrauen in die SPU anlangt, so ist dasselbe deshalb sehr wichtig, weil der Spediteur als Treuhänder der Wirtschaft zu betrachten ist. Ungeheure Werte werden ihm zur Beförderung, Einlagerung, zum Nachnahmeinkasso etc. anvertraut; der Auftraggeber muss zu der SPU das entsprechende Vertrauen haben, dass dieselbe nicht auftragswidrig mit seinen Werten verfährt, bzw. dass, wenn sie auftragswidrig damit umgeht, sie auch für jeden Schadensanspruch gut ist. Die Allgemeinbekanntheit der anständigen Gebarung und Zahlungsfähigkeit der SPU ist aus diesem Grunde von der grössten Wichtigkeit; die SPU ist deshalb stets genötigt Reklame zu betreiben, um für den Namen ihres Unternehmens gewissermassen einen M a r k e n w e r t zu schaffen.

b.) Durchführung der Werbung für das Subjekt.

Bei der Durchführung der Werbung spielt der persönliche Kontakt eine grosse Rolle; die persönliche Beziehung ist stets die beste Voraussetzung für erfolgreiche Werbung. Dieses immaterielle Moment spielt neben der richtigen Organisation eine sehr grosse Rolle.

Die Werbung wird insbesondere im Wege der berufsmässigen Aquisition vorgenommen, welche jedoch entsprechend organisiert sein muss, um zum Erfolge zu führen. Ferner wird eine allgemeine Art der Werbung erfolgen wie ~~kurz~~ durch Anzeigen in Tages- und Fachzeitungen, durch Werbeschriften, Rundschreiben, Benachrichtigungen von wichtigen Transportereignissen, durch Werbeartikel mit Firmenaufschrift etc.

Der Aquisition wird stets die grösste Aufmerksamkeit gewidmet. In grossen SPU kann die Aquisition in der Weise leistungsfähig organisiert sein, dass eine eigene Aquisitionsabteilung besteht, an deren Spitze sich der Aquisitionsleiter befindet. Die Aquisiteure erhalten nun entweder rayon- oder branchenweise das Gebiet abgegrenzt, welches sie zu bearbeiten haben. Die Kunden werden in Registern verzeichnet und alphabetisch sowie auch nach Branchen geordnet. In den Registern werden ferner auch alle Ereignisse von Wichtigkeit notiert wie besuchender Aquisiteur, Branche, persönliche Beziehungen, Kreditwürdigkeit, Kreditauskünfte, bediente Transportrelationen, Jahresmengen, Jahresbruttoverdienst in Summe und pro Einheit, Nettoverdienst etc. Diese Register bilden eine wichtige Grundlage für die Geschäftspolitik, da die Geschäftsleitung auf Grund der angeführten Daten jederzeit eine Uebersicht über jene Geschäfte hat, welche sie abschliessen und jene, welche sie ablehnen soll. Beim Aquisitionsleiter laufen täglich die Berichte der Aquisiteure zusammen, sodass er sich ein Bild von der täglichen Marktlage machen kann und gleichzeitig eine Leistungskontrolle bezgl. der Aquisiteure ausübt. Der Aquisitionsleiter erhält andererseits täglich die Berichte über wichtige Veränderungen am Transportmarkt wie tarifarische Aenderungen etc. und schliesslich nicht zuletzt die Berichte über die Veränderungen der Devisenverordnungen und der allgemeinen, wirtschaftlichen Lage. Durch diese zentrale Organisation ist es dem Aquisitions-

leiter möglich, die Werbung planmäßig und organisch unter Ausnutzung aller geschäftlichen Möglichkeiten durchzuführen.

c.) Werbung gegenüber anderen Spediteuren.

Im Verhältnis der Spediteure untereinander liegt durchaus nicht immer Wettbewerb vor. Obwohl der Wettbewerb in der Spedition sehr scharf ist, ist die Zusammenarbeit der Spediteure notwendigermaßen sehr weitgehend. Diese Kooperation ist erforderlich im Verhältnis vom Absende- zum Adresspediteur, vom Beiladespediteur zum Verkehrsführer etc. Zur Aufrechterhaltung dieser Zusammenarbeit ist ein weitgehendes Vertrauen der kooperierenden Spediteure zueinander und ein unbedingter Kundenschutz erforderlich, weil ohne diese Merkmale die Zusammenarbeit völlig ausgeschlossen wäre. Es ist klar, dass der Beiladespediteur dagegen gesichert sein muss, dass der Verkehrsführer ihm seine Kundschaften wegnimmt. Der Verkehrsführer muss stets gebunden sein, keine billigeren Sätze als der Beilader anzubieten, da der Beilader sonst keine Lebensmöglichkeit besitzt; derartige Vereinbarungen sind gewöhnlich in den Spediteurkonventionen festgelegt.

Da aus der Natur des Speditionsgeschäftes die Notwendigkeit der Zusammenarbeit und nicht nur des Wettbewerbes mit anderen Spediteuren hervorgeht, so ist die SPU genötigt, auch gegenüber anderen Spediteuren Werbung zu betreiben. Die beste Werbung gegenüber anderen SPU ist die genaue Einhaltung der übernommenen Verpflichtungen bezüglich des Kundenschutzes und der Parteisätze sowie die sonstige, anständige Gebarung. Die Werbung gegenüber anderen SPU kann auch zur Kreditgewährung führen, was im Kapitel über die "Kreditpolitik" bereits behandelt wurde.



## 5.) Kapitel: Die optimale Betriebsgröße.

### a.) Allgemeines.

Die Frage der optimalen Betriebsgröße gehört zu den schwierigsten Problemen im Rahmen der Geschäftspolitik und kann stets nur unter genauester Beobachtung der Grundlagen des Wettbewerbes - hier vor allem der gesamtwirtschaftlichen Grundlagen - einer richtigen Lösung zugeführt werden.

Im allgemeinen kann man wohl sagen, dass eine kleine Betriebseinheit für die internationale Spedition aus verschiedenen, dieser Branche eigenen Merkmalen, gegenwärtig nicht geeignet ist. Diese Erfordernisse sind insbesondere die entsprechende Eigenkapitalgrundlage, um dem Auftraggeber für event. Schadenersatzansprüche gut zu erscheinen, ferner die Fähigkeit zur Abwicklung internationaler Geschäfte, welche mit Valutenarbitrage verbunden sind und welche eigene Filialen oder zumindest beigeordnete Korrespondenten notwendig machen. Zu diesen Faktoren kommt dann noch die weitgehende Größendegression im Groszbetriebe und die dadurch bewirkte Verringerung der indirekten Kosten pro Einheit. All dies spricht für eine relativ bedeutendere Betriebsgröße.

Dem steht jedoch entgegen, dass sich die Minderung der fixen Kosten entsprechend nur bei Ausnützung der Leistungskapazität auszuwirken vermag. Voraussetzung für die Ueberlegenheit des Groszbetriebes ist daher die Fähigkeit desselben die Betriebskapazität weitgehend bzw. möglichst voll auszunützen. Jene Voraussetzung ist in der Wirtschaft der Gegenwart nur in beschränktem Masse und in kurzen Zeiträumen gegeben; die unausgenützte Ueberkapazität der Gesamtbranche macht sich gerade in der Spedition geltend. Diese Erscheinung setzt daher der Wahl einer zu grossen Betriebseinheit eine Grenze, welche bei richtiger Geschäftspolitik nicht überschritten wird.

Die Ueberlegung jener Tatsachen führt schliesslich häufig zur Wahl der dritten, der mittleren Betriebsgrösze, welche einen gewissen Risikenausgleich bietet.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass sich in der Praxis im internationalen Speditionswesen vorwiegend mittlere und grosse SPU betätigen. Die kleinen Unternehmungen haben nur gewisse Teilverrichtungen wie Verzollungen, Umschlag, Aquisition etc. inne und fallen demgemäss nicht unter unseren Begriff der internationalen Spedition, welcher die Gesamtabwicklung internationaler Transporte umfasst.

Eine einheitlich richtige Lösung bezüglich der optimalen Betriebsgrösze ist weder für eine SPU für alle Zeiten noch aber auch für alle SPU für einen bestimmten Zeitpunkt möglich. Objekt der Betrachtung kann daher stets nur eine gewisse SPU in einem bestimmten Zeitpunkt sein. Eine nicht überschreitbare Grenze bezüglich der Wahl der Betriebsgrösze wird durch die Kapitalkapazität des Unternehmers gesetzt, was stets als Voraussetzung gilt.

b.) Stellung der optimalen Betriebsgrösze zu den gesamtwirtschaftlichen und ständischen Faktoren.

Die Wahl der richtigen Betriebsgrösze ist in hervorragendem Masse durch die wahrscheinliche Möglichkeit der Ausnützung der Betriebskapazität beeinflusst. Die Ausnützbarkeit der Betriebskapazität hingegen ist wiederum abhängig von den gesamtwirtschaftlichen Faktoren (Saison-, Konjunkturschwankungen und Strukturveränderungen) sowie von den ständischen Faktoren, von welchen die wichtigsten die U e b e r - oder U n t e r k a p a z i t ä t der betreffenden Branche sind.

Die S a i s o n s c h w a n k u n g e n setzen mit einer gewissen vorauserechenbaren Regelmässigkeit ein; die Betriebsgrösze kann

diesen Veränderungen relativ leicht angepasst werden. Es ergeben sich trotzdem Reibungserscheinungen, welche zu Umstellungsverlusten führen können. Ursache hierfür kann z. B. die soziale Gesetzgebung (Angestelltengesetz, Kündigungsfristen etc.) sein.

Die Anpassung an die K o n j u n k t u r s c h w a n k u n g e n ist bedeutend schwieriger, weil dieselben weder in den gleichen Zeiträumen noch auch mit derselben Intensität aufzutreten pflegen. Je schneller die Anpassung der Betriebsgröße an die Konjunkturlage erfolgt, desto günstiger ist es für die Rentabilität der SPU. Die schnelle Anpassung an den Konjunkturabstieg wird in der Praxis infolge der damit notwendigermaßen verbundenen Umstellungsverluste meist hinausgeschoben, wodurch sodann die Umstellungsverluste in einem späteren Zeitpunkte nur noch vergrößert werden.

Die S t r u k t u r v e r ä n d e r u n g e n sind vielfach überhaupt nicht voraussehbar. Die richtige Wahl der hierfür erforderlichen Betriebsgröße kann demgemäß oft nicht antizipiert werden; es ist hingegen schon sehr günstig, wenn die Unternehmung imstande ist, sich sogleich der erfolgten Strukturveränderung im Wege der Betriebsgrößenänderung anzupassen.

Die Wahl einer Betriebsgröße, welche den Marktverhältnissen nicht angepasst ist, bedeutet entweder eine Ueber- oder Unterkapazität an Kapital und Arbeit; dies stellt demnach entweder einen effektiven Schaden oder einen Nutzentgang für die SPU dar.

## ERGEBNISSE.

Der Grenzen der theoretischen Erkenntnis bewusst, glauben wir mit der Arbeit den gesetzten Zweck erreicht zu haben, nämlich die Erklärung der Grundlagen des Wettbewerbes in der internationalen Spedition und die Darlegung der einzelnen Hauptkomponenten der Wettbewerbsfähigkeit in systematischer Form; daraus ergeben sich dann die entsprechenden Schlüsse bezüglich der richtigen Geschäftspolitik. Diesem Gedankengang folgte auch der Aufbau der Arbeit, welche im I. Abschnitte die grundlegenden Begriffe klarstellte und die erforderlichen Abgrenzungen vornahm, im II. Abschnitt auf die gesamtwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes und die Funktionen der Spedition einging, den III. Abschnitt den ständischen Grundlagen des Wettbewerbes und hiemit der Gestaltung des Speditionsrechtes widmete, im IV. Abschnitt die einzelwirtschaftlichen Grundlagen des Wettbewerbes und darum auch die Frachtenarbitrage behandelte und schliesslich im V. Abschnitt über die Geschäftspolitik die gewonnenen Erkenntnisse der vorangegangenen Abschnitte zu kombinieren und verwerten trachtete.

Wir sind uns dessen bewusst, dass so manche Gebiete eine eingehendere Behandlung vertragen hätten; jedoch wäre dies nur auf Kosten der Uebersichtlichkeit und der "grossen Linie" möglich gewesen. Deshalb hielten wir es lieber mit Rickert und zogen es vor "Das Wesentliche vom Unwesentlichen zu scheiden" und so die Hauptlinien klarzustellen.

LITERATURVERZEICHNIS.

a.) B ü c h e r .

I. Allgemeine Literatur.

- BOTT K., Handwörterbuch des Kaufmannes, Artikel "Wettbewerb", Hamburg-Berlin, Hanseatischer Verlag.
- BUWERT, Handwörterbuch der Arbeitswissenschaft, Artikel "Wettbewerb", Halle a.S., 1930, Carl Marhold, II. Band, Spalte 4955.
- COMPASS, Finanzielles Jahrbuch, Wien, 1937, Compassverlag, Bände Oesterreich, Ungarn, C.S.R., Jugoslawien-Rumänien.
- DOERFEL F., Entwicklung, Begriff und Inhalt der wirtschaftlichen Betriebslehre, Wien, 1930, Verlag der betriebswirtschaftlichen Blätter.
- EHRENZWEIG A., System des österreichischen, allgemeinen Privatrechtes, 6. Auflage, Wien, 1925, Manzverlag.
- GERSTNER P., Bilanzanalyse, Berlin-Leipzig, 1928.
- GRUNTZEL J., Industriepolitik, 4. Auflage, Wien, 1933, Hölder-Pichler-Tempsky A.G.
- HAYEK F., Geldtheorie und Konjunkturtheorie, Wien, 1929, Julius Springer.
- HUEBNERS geographisch-statistische Tabellen, 72. Ausgabe, Wien-Leipzig, 1936, L.W. Seidel & Sohn.
- KERSCHAGL R., Einführung in die Methodenlehre der Nationalökonomie, Wien-Leipzig, 1925, Hölder-Pichler-Tempsky A.G.
- KOMMENTAR zum Allgemeinen bürgerlichen Gesetzbuch, herausgegeben von H. Klang, Wien 1927-1935.
- MUELLER-ARMACK A., Konjunkturforschung und Konjunkturpolitik, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Ergänzungsband.
- NEUSTAEDTER-STUERMER O., Die berufsständische Gesetzgebung in Oesterreich, Wien, 1936, Oest. Bundesverlag f. Unterricht, Wissenschaft und Kunst.
- OBERPARLEITER K., Die Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien, 1930, Spaeth & Linde.

- PISKO O., Lehrbuch des Handelsrechtes, Wien, 1923, Hölder-Pichler-Tempsky A.G.
- POLLAK R., Grundriss des kaufmännischen Rechtes, Wien, 1927, Julius Springer.
- RIEGER W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg, 1927.
- SCHMALENBACH E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, Leipzig, 1930, C.A. Gloeckner.
- SCHMALENBACH E., Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. erweiterte Auflage, Leipzig, 1934, C.A. Gloeckner.
- SCHMALENBACH E., Dynamische Bilanz, 6. Auflage, Leipzig, 1933, C.A. Gloeckner.
- SCHMIDT F., Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin, 1923, Spaeth & Linde.
- SCHMIDT F., Die organische Tageswertbilanz, 3. erweiterte Auflage, Leipzig, 1929, C.A. Gloeckner.
- SCHMIDT F., Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien, 1930, Spaeth & Linde.
- SCHOENPFLUG F., Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, Stuttgart, 1933, C.E. Poeschel.
- SPIETHOFF A., Krisen, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, Jena, 1923, Gustav Fischer.
- STRIGL R., Kapital und Produktion, Wien, 1934, Julius Springer.
- WAGEMANN E., Konjunkturlehre, Berlin, 1928, Reimar Hobbing.
- WAGEMANN E., Einführung in die Konjunkturlehre, Leipzig, 1929, Quelle & Meyer.
- WIESE L., Konkurrenz, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, Jena, 1923, Gustav Fischer, Band V., Seite 825 ff.
- WIMMER O., Die österreichische Gewerbeordnung, Wien, 1936, Adolf Holzhausens Nachf.

## II. Spezialliteratur.

- DOERFEL F., Der Rentabilitätsnachweis im Speditionsgewerbe, Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Leipzig, 1926.
- MAYER L., Selbstkostenberechnung und Tarifbildung im Speditionsgewerbe, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1926.
- MAYER L., Wirtschaftskrise und Verkehrswirtschaft, Zeitschrift für

Verkehrswissenschaft, Leipzig, 1932.

MAYER I., Speditionsgeschäft und Speditionsbetrieb, Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre der Speditionsunternehmungen, Berlin-Wien, 1933, Carl Heymann.

REITH A., Die Speditionsversicherung, Diss., 1931.

SCHLICHTING W., Der Seehafenspediteur in der deutschen Verkehrswirtschaft, Berlin, 1931, Spaeth & Linde.

VADNAI E., Geschichte des Speditionsgeschäftes, Budapest, 1925, Pester Lloyd Gesellschaft.

VADNAI E., Handbuch des internationalen Frachtverkehrs, Zürich, 1932, Verlag d. schweizerischen, kaufmännischen Vereines.

VERBANDBUCH des Zentralverbandes der Spediteure, Wien, 1936, Selbstverlag.

b.) Artikel aus Fachzeitschriften.

BIERMANN C., Stückgut oder Sammelgut?, DVN Ausg. B. vom 3. V. 1937

BOWER J. B., Die Bedeutung der internationalen Spedition, ZSSZ 15/ex 1937.

BOWER J. B., The Forwarders of Great Britain and the Federation, ZSSZ 16/1936.

CRISPINUS A., Zur Frage der Beseitigung der geheimen Tarifbegünstigungen, ATA 27/1936.

EGER, Die Nachprüfbarkeit der Bahnumrechnungskurse, ZSSZ 27/1936.

GERSON F. J., Die Spedition in England, ZSSZ 7/1936.

HUNNA R., Bezahlung der Frachten und Umrechnung fremder Währungen im internationalen Güterverkehr, ATA 2/1935.

INGWERTSEN C. B., Die internationale Föderation treibt auch kleine Forderungen ein, ZSSZ 31/1936.

ISAAC M., Spediteur und Währung, ZSSZ 29, 30 ex 1936.

ISAAC M., Spediteurbedingungen in Belgien, Deutschland, Holland, Lettland, Oesterreich, Skandinavien, C. S. R., Schweiz und Ungarn, ZSSZ 21, 24, 28, 36 ex 1935, 7, 17, 25, 32 ex 1936.

- KIRCHENBERGER R., Ein Vorschlag zur Verbesserung des Kalkulations-schemas für Ferntransporte, ZSSZ 4/1936.
- KOEHN, Der Seehafenspediteur, DVN Ausg. B. 6/1937.
- KORWIK O., Die Zusammenarbeit der Verkehrsbetriebe im Donaugebiet, ZSSZ vom 5. I. 1937.
- MAYER L., Die Wirtschaftskrise 1931-1936 im Spiegel der mittel-europäischen Aktienbilanzen, Betriebswirtschaftliche Blätter, Wien, 1936, 4. Heft.
- MEITHNER K., Tendenzen der modernen Betriebswirtschaftslehre WWW 15/1936.
- MUELLER J., Zum Problem der Vereinheitlichung der Gütereinteilungen, ATA 34/1936.
- MUELLER J., Abwertung und Reklamationserstattungen, ATA 49/1936.
- PICKMANN F., Zusammenarbeit in der Schifffahrt, ZSSZ 18/1936.
- POLLACZEK G., Zur Tarifausschlieszlichkeit und-öffentlichkeit, ZSSZ 1/1937.
- POPPER E., Mengenbegünstigungen, ATA 50/1936, 3/1937.
- RIESENFELD E., Rückvergütungstarife und Abwertung, ZSSZ 29/1936.
- RIESENFELD E., Zum Problem der Vereinheitlichung der Gütereinteilungen, ATA 33/1936.
- SCHLICHTING W., Leistungsbericht der Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei für das Jahr 1936, DVN Ausg. B. vom 2. I. 1937.
- SCHMALENBACH E., Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung (Vortrag anlässlich der Tagung des Verbandes der Betriebswirtschaftler an den deutschen Hochschulen am 31. V. 1928 in Wien), Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Leipzig, 1928, 22. Jahrgang, Seite 240 ff.
- SCHREIER F., Die Haftung des Möbeltransporteurs bei Autotransporten, ZSSZ 5/1937.
- SCHUBERT A., Probleme des internationalen Eisenbahngütertarifwesens, ATA 25/1936.



SCHWARZ G., Spedition in Palästina, ZSSZ 11/1936.

SCHWEINBURG K., Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Speditionsgewerbe in der Rechtsanwendung, ATA 6/1935.

SCHWEINBURG K., Haftungsbeschränkungen und Verjährung im französischen Speditionsrecht, ZSSZ 27/1936.

SPRENGER H., Feste Speditionstarife in den deutschen Seehäfen, ZSSZ 5/1937.

STAMP J., Strassen- und Schienentransport in Groszbritannien, ATA 4/1935

STERN H., Eine systematische Darstellung der Auswirkungen der erfolgten Währungsabwertungen auf die Tarife, ZSSZ 32/1936.

STERN H., Zusammenarbeit und Wettbewerb Bahn-Donau, ZSSZ 4/1937.

STOER M., Eisenbahn und Spedition, ATA 50/1934, 1/1935.

STOER M., Mengenbegünstigungen, ATA 48/1936, 1/1937.

TUTSCH E., Die Problematik der Uebernahmskundmachungen, ATA 11/1937.

WEISS L., Die Föderation leistet wertvolle Arbeit, ZSSZ 16/1936.

c.) F a c h z e i t s c h r i f t e n .

Allgemeiner Tarifanzeiger, Wien.

Betriebswirtschaftliche Blätter, Wien.

Bulletin mensuel de statistique, Société des Nations, Gêneve.

Deutsche Verkehrsnachrichten, Ausgabe A, Berlin.

Deutsche Verkehrsnachrichten, Ausgabe B, Berlin.

Der österreichische Volkswirt, Wien.

Der Schiffsfrachtendienst, Hamburg.

Die Vierteljahreshefte des deutschen Konjunkturforschungsinstitutes, Berlin.

Mitteilungen der österreichischen Nationalbank, Wien.

Monatsberichte des österreichischen Konjunkturforschungsinstitutes,  
Wien.

Schweizerische Verkehrs- und Tarifzeitung, Zürich.

Wiener Wirtschaftswoche, Wien.

Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Leipzig.

Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Leipzig.  
Zoll-, Speditions- und Schiffahrtszeitung, Wien.

VERZEICHNIS DER ABKÜRZUNGEN.

a.a.O.	an anderem Orte.
ABGB	Allgemeines, bürgerliches Gesetzbuch Oesterreichs.
ADSp	Allgemeine, deutsche Spediteurbedingungen vom 1.VII.1931.
AGBSp	Allgemeine Geschäftsbedingungen im österreichi- schen Speditionsgewerbe vom 28.XII.1930.
ATA	Allgemeiner Tarifanzeiger, Wien.
B.G.Bl.	Bundesgesetzblatt Oesterreichs.
DVN	Deutsche Verkehrsnachrichten, Berlin.
öHB	Handelsbräuche im österreichischen Speditions- gewerbe genehmigt am 25.X.1925.
öHGB	Oesterreichisches Handelsgesetzbuch vom 17.XII. 1862.
SPU	Speditionsunternehmung(en)
SVS	Spediteurversicherungsschein.
WWW	Wiener Wirtschaftswoche, Wien.
ZSSZ	Zoll-, Speditions- und Schiffahrtszeitung, Wien.

ERKLÄRUNG.

Ich versichere ehrenwörtlich, dass ich die Arbeit vollkommen selbstständig verfasst und ausser dem darin angeführten Schrifttum keine Unterstützung bei der Verfassung der Arbeit in Anspruch genommen oder genossen habe.

*Hans Stern*

Wien, den 15. November 1937.