

Metzner, Max

Article

Wettbewerb in West und Ost

Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Metzner, Max (1953) : Wettbewerb in West und Ost, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, ISSN 1619-6244, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 73, Iss. 4, pp. 1-24,
<https://doi.org/10.3790/schm.73.4.1>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/290778>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Wettbewerb in West und Ost

Von

Max Metzner - Berlin

Inhaltsverzeichnis. 1. Was ist Wettbewerb? S. 2 — 2. Vergleiche wirtschaftlichen Wettbewerbs mit Wettbewerb auf anderen Lebensgebieten S. 2 — 3. Mittel und Maßstäbe des wirtschaftlichen Wettbewerbs S. 3 — 4. Bestimmungsgründe des Wettbewerbs S. 4 — 5. Unterscheidungen des Wettbewerbs: a) nach Betrieben S. 6 — b) nach Wirtschaftszweigen S. 7 — c) nach Wirtschaftsräumen und Wirtschaftssystemen S. 9 — 6. Vorteile und Nachteile oder Gefahren des Wettbewerbs S. 14 — 7. Voraussetzungen eines gesunden Wettbewerbs S. 17 — 8. Der Wettbewerb in der Wirtschaftspolitik und als Grundmerkmal der Wirtschaftsordnung S. 19 — 9. Die Stellungnahme der Wissenschaft zum Wettbewerb S. 20 — 10. Erfahrungsgrundsätze auf dem Wettbewerbsgebiet S. 23.

Über Wettbewerb ist im Laufe von Jahrzehnten und Jahrhunderten soviel geschrieben worden, daß der Laie annehmen könnte, auf diesem Gebiete seien alle Probleme gelöst. Und trotzdem begegnet uns der Wettbewerb mit immer neuen Gesichtern, wirft immer wieder neue Fragen auf, die zu einer Stellungnahme reizen.

Eine aktuelle und noch undurchsichtige Fragestellung begegnet uns in der Gegenwart in einem Vergleich des Wettbewerbs in der Wirtschaft der West- und Ostwelt. Die tiefgreifenden Unterschiede dieser beiden Welten treten immer stärker hervor. Ein Vergleich ist um so schwieriger, je mehr die wirtschaftlichen Tatbestände durch Propaganda verdeckt und verschleiert werden.

Die Wirtschaft der Westwelt zeigt sich seit jeher offen und ist weit mehr bekannt als die des Ostens mit ihrer verdeckenden politischen Werbung und ihrem unergründlichen Wandel, der den schwer erkennbaren Wandlungen der Kindheit entspricht. Der Standort Berlin als Insel in der keimenden Ostwirtschaft der Ostzone ist ein günstiges Vergleichsfeld wirtschaftlicher Vorgänge insbesondere auch der Gestaltung des Wettbewerbs in West und Ost.

1. Was ist Wettbewerb?

Es besteht zunächst nicht die Absicht, den bekannten Begriff erneut zu untersuchen, um zu einer neuen Wortfassung zu gelangen. Inhalt und Mittel des Wettbewerbs werden durch die Bedingungen der Wirtschaft bestimmt. Der Wirtschaft des 19. Jahrhunderts entsprach ein anderer Wettbewerb als der der heutigen Zeit. Wir hoffen, im Verlauf der Untersuchung zu Beleuchtungen des Wettbewerbs zu gelangen, die uns dieses Phänomen in einem gewandelten Licht erscheinen läßt. Zunächst beschränken wir uns darauf, von bekannten allgemeinen Deutungen des Begriffes auszugehen.

Wettbewerb ist entfernt von Wette, Zufall oder Glück. Er ist ein Wettlauf, Kampf und Auslese von Kräften und Leistungen, die auf ein gemeinsames Ziel, nämlich die Steigerung der Leistung gerichtet sind. In der Durchführung des Wettbewerbs kommt es maßgebend darauf an, die Mittel und Wege zu finden, die ein einwandfreies Messen der Leistungen gestatten und den Wettbewerb am besten fördern.

2. Vergleiche wirtschaftlichen Wettbewerbs mit Wettbewerb auf anderen Lebensgebieten

Der reine Wirtschaftler sieht und kennt nur den wirtschaftlichen Wettbewerb. Dabei vollziehen sich Wettbewerbe auf allen Lebensgebieten. Will man den Wettbewerb auf einem Gebiete vollkommen erfassen, darf man Sinn und Geist nicht den gleichartigen Vorgängen auf anderen Lebensgebieten verschließen.

Auch die Kirche und das religiöse Leben kennen den Wettbewerb. Die Lehren der verschiedenen Kirchen treten in ihrem Kampf um die Tugenden der Menschen für ein ständiges Wetteifern in den von ihnen gepflegten Übungen ein, z. B. im Beten oder im Vollbringen von Wohltaten und Opfern. In den verschiedenen Teilen des kulturellen Lebens begegnen wir auf Schritt und Tritt dem Wettbewerb zu erhöhter Leistung. Denken wir z. B. an die Wettbewerbe in Tänzen und Gesängen. Der Sängerkampfstreit ist ein bekanntes Motiv kultureller Veranstaltungen. Nicht allein in Wagneroperen können wir uns an diesem Wettkampf erfreuen, auch russische Tanz- und Gesangsensembles bieten in dieser Hinsicht weltbekannte Genüsse. Auf militärischem Gebiet läuft die Ausbildung der Soldaten im Marschieren, Schießen und sonstigem Bedienen von Waffen auf einen ständigen Leistungswettbewerb hinaus. Am interessantesten und lehrreichsten ist in heutiger Zeit, in der die gesamte Jugend sich dem Sport verschrieben hat, der Wettbewerb auf diesem Gebiete. Hier hat er Formen und Inhalte entwickelt, die gerade

für den Wirtschaftler im Vergleich außerordentlich wertvoll sein sollten.

Kein Sportler, der im Wettkampf Leistungen vollbringen will, kann sich als Außenseiter betätigen. Nur innerhalb der Organisationen oder Sportverbände ist eine gedeihliche Sportentwicklung im Leistungswettbewerb möglich. Alle Wettkämpfe werden von den Verbänden ausgeschrieben und organisiert. Die Verbände sorgen für ein geordnetes Training, das von erfahrenen Meistern geleitet wird; sie stellen die Regeln auf, unter denen die Wettbewerbe ausgetragen werden; sie sorgen dafür, daß gleichartige Startbedingungen geschaffen werden und daß die Durchführung der Sportwettbewerbe im olympischen Geiste erfolgt. Wie die Beteiligung an einem Start nur über einen Verein erfolgen kann, überwacht dieser die Innehaltung der vorgeschriebenen Regeln und schreckt nicht davor zurück, Quertreiber oder sonstige Unwürdige mit bisweilen harten Strafen und Sperren zu belegen. Wenn es auch unvermeidlich ist, daß ab und zu ein Mißgriff in der Handhabung der Leistungsregeln erfolgt, so ist andererseits die in der gesamten Welt anerkannte ständige Leistungssteigerung in den Disziplinen des Sportes nur auf diesem organisierten Wege möglich. Die Olympiaden legen vor aller Welt das eindrucksvollste Zeugnis dieser Leistungen sportlicher Wettbewerbe auf der Grundlage einer vorgeschriebenen Ordnung ab. Der Sport ist ein Muster dafür, wie im Wettbewerb Höchstleistungen in Freiheit auf der Grundlage einer wohlorganisierten Ordnung erreicht werden können. Auch die Wirtschaft könnte in ihrem Wettbewerb aus diesen Erfahrungen lernen.

3. Mittel und Maßstäbe des wirtschaftlichen Wettbewerbs

Auf allen Gebieten ist es schwer, erfolgreich Mittel und Leistungsmesser des Wettbewerbs zu finden. Die Marktwirtschaft des Westens bedient sich hierbei vorwiegend des Preises. Wettbewerb heißt hier in erster Linie Drücken und Unterbieten des Preises. Unsere Neo-Liberalisten, wie sie insbesondere durch die Freiburger Schule vertreten werden, sehen in dem Preis das alleinige Lenkungsmittel der Wirtschaft in dem Streben, durch Wettbewerb die Leistung zu erhöhen. Wenn und soweit sich in diesem Wettbewerb der Preise Mängel oder Nachteile bemerkbar machen, begegnen sie diesen mit der Behauptung, daß die Freiheit der Wirtschaft noch nicht vollkommen sei und daß nur mit einer Beseitigung aller Reste von Bewirtschaftung die höchste Leistung und Harmonie erreicht werden könnte. Die Anhänger dieser Theorie sind, soweit sich in der Gegenwart überblicken läßt, nicht so alt, daß sie bewußt und im Erwerbsleben stehend den

Wettbewerb in der Marktwirtschaft vor dem ersten Weltkriege miterlebt hätten. Die Übertreibungen, Auswüchse, Schäden und Verschwendungen an Arbeitskräften und Stoffen, die sich damals insbesondere kurz vor dem ersten Weltkriege in vielen Zweigen der Wirtschaft bemerkbar machten, hätten sie bald gelehrt, daß jedem erfolgreichen Wettbewerb Grenzen gesetzt sind. Derartige Erfahrungen führten z. B. dazu, daß man sich bei der Bemessung der Leistungen nicht mehr nur des nominellen Preises bediente, sondern zum Realpreis überging, der auch die Qualität berücksichtigt. Für den Praktiker ist es eine bekannte Tatsache, daß in einem übermäßigen Konkurrenzkampf auf dem Preisgebiet die Betriebe u. a. in eine Minderung der Qualität ausweichen. Ein solcher Preisdruck kann so weit führen, daß die aufgewendeten Arbeitskräfte und Materialien praktisch zu einer Verschwendung führen. Es ist eine wichtige Erfahrungstatsache, daß auch nominell hohe Preise bei guter Qualität billigen Einkauf bedeuten. Ein Mantel von 500,— DM, der 20 Jahre lang mit voller Zufriedenheit getragen wird, ist wesentlich billiger als ein Mantel für 200,— DM, der 3 Jahre getragen wird und wenig Freude bereitet.

Weitere wirtschaftlich geeignete Maßstäbe, um im Wettbewerb die Leistungen zu messen, sind außer dem nominellen Preis und dem Preis unter Berücksichtigung der Güte bzw. dem Realpreis, soweit Industrie und Handwerk in Frage kommen, die Produktionsmengen und der Umsatz, ferner für alle Wirtschaftszweige die Aufwendungen in der Erfolgsrechnung im Verhältnis zu den Erträgen. Auch der Kapitalumschlag ist in vielen Zweigen der Wirtschaft, insbesondere auch im Handel, ein wesentliches Merkmal der Leistungssteigerung im Wettbewerb. Es würde hier zu weit führen, alle geeigneten Maßstäbe zu erkunden, vielmehr kommt es in erster Linie darauf an hervorzuheben, daß nicht allein der nominelle Preis, sondern eine Reihe anderer Faktoren geeignete Mittel, Maßstäbe und Ziele in wirtschaftlichen Leistungswettbewerben bieten.

4. Bestimmungsgründe des Wettbewerbs

Wollen wir den Wettbewerb in seiner Art und Intensität besser erkennen, müssen wir auch die Gründe feststellen, die ihn bestimmen. Dabei kommt es zunächst auf das Maß des Wettbewerbs an. Als sich z. B. in der mittelalterlichen Zunftwirtschaft der Wettbewerb auf die einzelnen, nach heutigen Begriffen kleinen Städte beschränkte und hier die Beteiligten noch in Straßenzügen zusammengefaßt auftraten, waren die ihn beschränkenden Kräfte wesentlich stärker als die ihn entfaltenden Kräfte. Mit der Größe des Marktes wächst der Wettbewerb. Als zu Beginn der modernen Industrielwirtschaft insbesondere

in England im Ausgang des 18. Jahrhunderts und zu Beginn des 19. Jahrhunderts auf großen Märkten mit verbesserten Verkehrsverhältnissen neue Erzeugnisse in großen Massen angeboten wurden, entwickelte sich ein Wettbewerbs- und Wirtschaftstempo, ja sogar ein Wirtschaftsstil in einer bis dahin ungekannten Art und Größe. Auf weiteste Entfernungen riß man sich um die Industrieerzeugnisse, die bis dahin unbekannt und begehrenswert waren. Sollte es uns heute in Europa gelingen, in immer mehr Wirtschaftszweigen die Zoll-, Kontingents- und sonstigen Grenzen niederzureißen und einen großen einheitlichen Markt zu schaffen, so würden sich zweifellos mit einem neuen großartigen Wettbewerb ungeahnte Triumphe wirtschaftlicher Erneuerung und Kraftentfaltung im europäischen Wirtschaftsraum einstellen.

Außer der Größe des Marktes wirken auch Zahl und Art der Beteiligten auf die Gestaltung des Wettbewerbs. Es ist eine Erfahrungstatsache, daß der Wettbewerb um so stärker und schärfer wird, je mehr Unternehmen sich daran beteiligen. Wer an Kartellgründungen, d. h. an Einschränkungen des Wettbewerbs mitgewirkt hat, weiß, daß es wesentlich einfacher ist, Verständigungen zustande zu bringen, wenn die Zahl der Beteiligten verhältnismäßig gering ist. Fünf Beteiligte können sich mit einem Augenwinken verständigen, 10 Beteiligte erreichen beim Glase Bier oder Wein leicht eine Übereinstimmung, 20 Beteiligte verständigen sich in einer Verhandlung von wenigen Stunden, 100 oder 300 Beteiligte können monatelang oder jahrelang verhandeln, ehe sie einen Vertrag zustande bringen, und wenn dieser ratifiziert ist, wird er vielfach nicht innegehalten.

Auch auf die Art der Beteiligten kommt es an. Leiter von Großunternehmen, die gewöhnt sind, über den Horizont ihres Verantwortungsbereiches hinauszublicken und gesamtwirtschaftlich zu denken, verständigen sich leichter zu einer nützlichen Zusammenarbeit als Führer von Mittel-, Klein- und Kleinstbetrieben, die zwar redlich ihre Sonderarbeit leisten und durchaus befähigt sind, hervorragende Betriebsleistungen zu vollbringen, denen es aber trotzdem an Weitblick und Vorausschau mangelt.

Die Gestalt des Wettbewerbs hängt auch von der Art der Ware ab. Gleichartige Massenware bindet verhältnismäßig große Anlagekapitalien, rechnet mit erheblichen fixen Kosten, neigt stark zu marktmäßigen Verständigungen. Ist sie dazu im Gewicht verhältnismäßig schwer und infolgedessen mit hohen Transportkosten belastet, so wirkt die Entfernung als wesentliches Schutzmittel gegen übermäßigen Wettbewerb. Umgekehrt können Waren, die in Qualitäten, Größen, Arten und Sorten stark differieren, in kleineren Betrieben mit verhältnismäßig größerem Umlaufkapital und variablen Kosten erzeugt werden.

Sie können mit geringen Transportkosten auf weiteste Entfernungen in Wettbewerb treten und sind weniger kartellierungsfähig.

Die Entfernung wirkt als Bestimmungsgrund im Wettbewerb nicht allein im industriellen Sektor, sie spielt z. B. auch im Einzelhandel eine weit größere Rolle als allgemein angenommen wird. In normalen Zeiten hat der übliche Käufer der Einzelhandelsware, insbesondere die Hausfrau, nicht die Zeit und das Geld, um in mittleren und größeren Städten alle Konkurrenzgeschäfte abzulaufen und zu vergleichen. Die Entfernung zwingt sie, in nächster Umgebung einzukaufen, es sei denn, daß sie z. B. im Waren- oder Kaufhaus Gelegenheit findet, mit einer längeren Fahrt an einer Stelle ihren Bedarf an vielen Gütern für längere Zeit einzudecken.

Die modernen Verkehrsmittel, wie Auto und Flugzeug, sowie der neuzeitliche Nachrichtendienst mit Hilfe von Telefon und Radio üben natürlicherweise auch einen wesentlichen Einfluß auf den Wettbewerb aus. Entfernungen werden leichter überwunden, der persönliche Kontakt wird enger geknüpft und der Blick wird geweitet, alles Neuerungen, die den Wettbewerb verstärken oder einengen. Hier kann es nicht darauf ankommen, die Bestimmungsgründe des Wettbewerbs im einzelnen zu untersuchen, sondern nur kurz zu streifen.

5. Unterscheidungen des Wettbewerbs

a) nach Betrieben

Vom betrieblichen Standpunkt aus gesehen zeigt der Wettbewerb mannigfaltige Möglichkeiten. Es treten wesentliche Unterschiede auf, je nachdem man ihn beobachtet und untersucht, z. B. in der Gliederung: Einkauf, Fertigung und Verkauf. Es ist eine alte Erfahrung, die Grundsätzen und Gesetzen zuwider ewig bleibt, daß jeder Betrieb versucht, billig einzukaufen und teuer zu verkaufen. Man mag eine solche Tatsache sogar mit Wucher kennzeichnen, man schafft sie aber nicht aus der Welt. Selbst in der sozialistischen Ostwirtschaft herrscht dieses Prinzip.

Bei den Groß- und Riesenbetrieben kommt die merkwürdige Erscheinung hinzu, daß Einkaufs- und Verkaufsabteilungen Teile eines Gesamtunternehmens sind, die in der Regel in losester Verbindung miteinander stehen. Preisstellungen und Konditionen, die man im Einkauf als unmoralisch und verwerflich zurückweist, wendet man im eigenen Verkauf als natürliche Übung an und übertrifft sie sogar in bezug auf Verwerflichkeit. Alle Bestrebungen der Organisationen und Behörden, hier einen Wandel zu schaffen und die Bedingungen in Einkauf und Verkauf miteinander in Einklang zu bringen, sind bisher gescheitert und haben auch künftig wenig Aussichten.

Im ersten Eindruck mag es auch merkwürdig erscheinen, daß vom Marktstandpunkt aus gesehen üblicherweise die Unternehmungen dem Verkauf eine größere Aufmerksamkeit widmen als dem Einkauf. Eine solche Übung ist durchaus zu verstehen, wenn man rechnerisch berücksichtigt, daß die Faktoreneingänge naturgemäß wesentlich unter den Faktorenausgängen liegen, da zwischen Ein- und Verkauf sich die eigene produktive Tätigkeit entwickelt, die wesentliche Werte darstellt, welche normalerweise in der großen Linie die Differenz zwischen Ein- und Verkaufswerten bilden. Trotzdem gibt es weitblickende Großunternehmungen, die entgegen dieser Regel mit Erfolg auf den Einkauf beinahe einen größeren Wert als auf den Verkauf legen. Dem Sachverständigen ist es eine bekannte Tatsache, daß z. B. die enormen Erfolge der Waren- und Kaufhäuser in den letzten Jahrzehnten in erster Linie auf die besondere Beachtung des Einkaufs zurückzuführen sind. Durch Einkauf im großen, geschicktes Disponieren der Einkaufsaufträge in ruhige Zeiten der Lieferanten und auch durch Ausnutzung von Machtstellungen kaufen die Warenhäuser derartig preiswert ein, daß sie in der Lage sind, in vielen Sparten die Kundschaft vorteilhafter zu bedienen als die Fachgeschäfte, kostenreiche Verkaufspaläste zu errichten, alle Kosten zu decken und noch angemessene Gewinne abzuwerfen.

Selbst in der Fertigung und im Vertrieb hat innerhalb der Betriebe in den letzten Jahren und Jahrzehnten der Wettbewerb im Zuge der Rationalisierung Eingang gefunden. Insbesondere hat die Modernisierung des Rechnungswesens durch Reform der Buchführung und der Kostenrechnung, durch Einführung von Kostenvergleichen, durch Ausgestaltung der Statistik, Vervollkommnung der Planung und Einführung von internen Verrechnungspreisen dazu geführt, daß ein Wettkampf um eine Senkung der Kosten und eine Steigerung der Leistung eingesetzt hat oder verstärkt wurde.

b) nach Wirtschaftszweigen

In den großen Wirtschaftszweigen zeigt der Wettbewerb entsprechend den Differenzierungen in der Struktur erhebliche Unterschiede. In großen Zügen lassen sich diese Unterschiede an folgenden Merkmalen kennzeichnen.

Die Landwirtschaft mit ihrer Riesenzahl meist mittlerer und kleinerer Betriebe, die mit ihrem Boden verbunden sind und vom Klima abhängige Erzeugnisse hervorbringen, die im Verwendungszweck einander weitgehend ersetzen können, ist in der Produktion schwer beweglich und dem Markt verhältnismäßig fremd. Derartige Bedingungen sind der Grund dafür, daß nicht allein in der Plan- oder in der Zwangs- und Befehlswirtschaft, sondern sogar in der Marktwirtschaft die Haupt-

elemente des Marktauftretens, wie Preise und Geschäftsbedingungen, amtlich gebunden bleiben. Selbst in USA, wo die Marktwirtschaft seit jeher dem Wirtschaftsgeschehen ihr Gepräge aufdrückt, genießt die Landwirtschaft Bindungen und Stützungen ihrer Preise sowie sonstiger Marktgrößen.

Das Handwerk ist und bleibt in der Fertigung und im Marktauftreten traditionsgebunden. Die „Nahrung“ oder die Lebenshaltung bleibt bestimmend für die Art der Arbeit, ihre Abgabe und ihre Vergütung. Ebenso wie das Handwerk im allgemeinen für die modernen Preisbindungen, wie Preisstop, Kartellpreise usw. wenig oder kein Interesse bekundet, gehört es zur Standesehre, auf den Kollegen Rücksicht zu nehmen, nicht zu schleudern, sondern die Preise zu halten.

In anderer Art und anderer Richtung als in Landwirtschaft und Handwerk zeigt sich der Wettbewerb in der Industrie. Mit der Entwicklung des Verkehrs und der Produktion im Großen für einen Markt herrscht ein scharfer Wettbewerb zwischen allen Betrieben der einzelnen Branchen und Erzeugnisse. Wenn auch gemäß den Bestimmungsgründen des Wettbewerbs in den einzelnen Industriezweigen und Branchen starke Differenzierungen zu beobachten sind, so ist das wesentliche Merkmal trotz aller natürlichen und künstlichen Hemmungen ein Kampf um den Kunden und den Auftrag, der bisweilen in Preis-schleuderei und in einen Ruin von Betrieben ausartet. Aus derartigen Übertreibungen des Wettbewerbs und den damit verbundenen Notlagen sind die bekannten Zusammenschlußbestrebungen hervorgegangen.

Soweit der Handel in Frage kommt, weist der Großhandel in Art und Grad des Wettbewerbs viele Parallelen mit der Industrie auf. Auch hier erstreckt sich der Wettbewerb entsprechend den Verkehrsmitteln und weiteren Bestimmungsgründen auf In- und Ausland und zeigt oft übermäßige Stärkegrade. Selbstverständlich tritt der industrielle Lieferant des Großhandels im Verkehr mit dem Einzelhandel nicht als Konkurrent seiner Großhändler auf, sondern schützt diesen durch entsprechende Gestaltung der Preise, Rabatte und Bedingungen.

Entgegen der Annahme weiter Kreise zeigt sich der Wettbewerb im Einzelhandel in anderer Art. Hier besteht er weniger zwischen den einzelnen Betrieben einer Sparte, weil normalerweise der Käufer des Einzelhandels, d. h. in erster Linie die Hausfrau allein aus zeitlichen Gründen nicht in der Lage ist, einen Wettbewerb aller oder vieler beteiligter Firmen auszunützen. Wenn trotzdem auch der Einzelhandel durch Wettbewerb bedrängt, gereizt und gefördert wird, so ist es in der Hauptsache ein Wettbewerb der verschiedenen Sparten dieses Wirtschaftszweiges, d. h. z. B. ein Wettbewerb der Konsumvereine von Verbrauchern oder Werken gegenüber den Einzelhandelsgeschäften oder

ein Wettbewerb der Großbetriebe des Einzelhandels in der Form der Waren- und Kaufhäuser, der Einheitspreisgeschäfte und Filialbetriebe gegenüber den Fachgeschäften.

Wenn die einzelnen Zweige der Wirtschaft auch erhebliche Unterschiede im Wettbewerb aufweisen, so treten diese doch wesentlich zurück gegenüber den Abweichungen

c) nach Wirtschaftsräumen und Wirtschaftssystemen

Ähnlich wie auf allen Gebieten der Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung prägt sich auch im Wettbewerb immer mehr die Scheidung nach Ost und West aus, die nicht allein räumlich zu verstehen ist, sondern auch in den Wirtschaftssystemen zum Ausdruck gelangt. In der Marktwirtschaft des Westens und in der Planwirtschaft des Ostens offenbart auch der Wettbewerb grundverschiedene Seiten und sogar Stile.

Über den Wettbewerb im Westen, seine Art, seine Gestaltung und seine Auswirkungen brauchen wir hier nicht viele Worte zu verlieren. Wettbewerb heißt hier Preiskampf um Aufträge. In diesem wesentlichen Merkmal vollzieht sich der Wettlauf der Betriebe. So einfach und klar diese Parole klingt, so unbarmherzig ist ihre Praxis. Unternehmer, Betriebsangehörige und Betriebe, die nicht gewillt oder in der Lage sind, in diesem Wettbewerb täglich äußerste Kraftanstrengungen zu vollbringen, unterliegen und werden ausgeschaltet. Dieser mitleidlose Kampf, der keiner Propaganda oder Aufmunterung bedarf, vollbringt Höchst- und Wunderleistungen, allerdings mit der bitteren Beigabe, daß ein Teil der Arbeitskräfte und Betriebe als minderwertig ausgeschaltet wird.

In gänzlich anderen Grundgedanken, Mitteln und Wegen vollzieht sich der Wettbewerb in der Planwirtschaft der Ostwelt. Wir beschränken uns zunächst darauf, die Grundgedanken der Begründer und Führer des Aufbausystems über den Wettbewerb — Lenins und Stalins — wiederzugeben.

Nach einer Kritik des Wettbewerbs in der kapitalistischen Wirtschaft hebt Lenin hervor, daß dieser eigentlich erst in der sozialistischen Wirtschaft, und zwar erstmalig auf breiter Grundlage zu einer Entfaltung der Fähigkeiten aller Werktätigen führen soll. Die unfreie Arbeit im Kapitalismus soll durch die freie in den sozialisierten Betrieben, die der Gemeinschaft gehören, abgelöst werden. Die in den Arbeitern und Bauern steckenden Organisationstalente sollen zur Entfaltung gebracht werden, die abnorme Trennung geistiger und körperlicher Arbeit soll überwunden werden. Ohne die Ratschläge und die Anleitung der Intelligenz ist ein Fortschritt in der Arbeit nicht zu er-

reichen. Ein gesunder Zentralismus soll der Mannigfaltigkeit der lokalen Besonderheiten insbesondere in den Methoden der Durchführung gerecht werden. Jedes Dorf, jede Konsumgenossenschaft, jeder Versorgungsausschuß, jeder Betrieb und jede Arbeitskraft soll am Wettbewerb beteiligt werden. Die Arbeit soll großes Gebot sein; wer nicht arbeitet, soll auch nicht essen. Jeder Arbeiter soll in seinen notwendigen Bedürfnissen, wie Nahrung, Kleidung, Wohnung, befriedigt werden. Arbeitsscheuen droht schwerste Zwangsarbeit. Durch Säuberungsaktionen sollen die Tüchtigen von den Arbeitsscheuen getrennt werden. Alle Maßnahmen sollen auf eine Steigerung der Produktivität gerichtet sein. Immer wieder betont Lenin bei der Erörterung dieser Methoden und Wege die unbedingte Notwendigkeit und Nützlichkeit des Rechnungswesens und der Kontrolle in den Betrieben. Er ist sich dessen bewußt, daß es sich um Aufgaben von vielen Jahren und Jahrzehnten handelt. Bemerkenswert ist hierbei noch, daß er in dem wirtschaftlichen Aufbau ein besonderes Gewicht auf die Entwicklung der Produktion von Kohle und Stahl legt, die Fundamente jeglicher industriellen Entwicklung, die leider bei uns vernachlässigt wurden.

Um derartige wirtschaftliche Fortschritte zu erreichen, ist gleichzeitig eine Hebung von Bildung und Kultur notwendig. An die Werktätigen stellen derartige Aufgaben besondere Anforderungen an Disziplin, Geschicklichkeit, Arbeitseifer und bessere Organisation der Arbeit. Eine Entlohnung nach der Leistung und moderne Arbeitsmethoden dürfen nicht vergessen werden, wenn man derartigen Aufgaben gerecht werden will. Lenin scheut nicht davor zurück zu bekennen, daß der Russe ein verhältnismäßig schlechter Arbeiter ist, dem der innere Drang zur Arbeit fehlt.

Eine Verfolgung und Erreichung derartiger Ziele setzt einen sozialistischen Wettbewerb voraus, der die Massen bewegt und sich nicht nur auf die Einflüsse des Marktes und der Betriebsleitungen beschränkt. Es sollten Muster an Kommunalverwaltungen, an Fabriken und Bildungsstätten eingerichtet werden, um die übrigen mitzureißen. Anarchie, Faulenzerei, Unordnung und Spekulation sollten bloßgestellt werden. Die Leistung sollte durch höheres Entgelt, Sonderzuteilungen, Verkürzung der Arbeitszeit belohnt werden. Selbst die Statistik sollte insofern reformiert werden, als sie nicht mehr eine Angelegenheit von Amtspersonen bleiben, sondern in die Massen eindringen, dort Beliebtheit und Verbreitung erreichen und vor allem auch dem Vergleich der Wirtschaftsleistung dienen sollte. Lenin ist sich in der Kennzeichnung und Verfolgung derartiger Ziele dessen bewußt, daß keine derartige Volksbewegung ohne schmutzigen Schaum denkbar ist, und vertritt die Ansicht, daß eine neue Führerschaft geschaffen werden müßte, um solche Ziele zu erreichen..

Sein Nachfolger Stalin ist bemüht, trotz aller Hindernisse diese hohen Ziele zu erreichen. Er geht davon aus, daß Rußland mit seinem Reichtum an Naturschätzen, z. B. an Eisenerzen, Kohle, Erdöl, Getreide, Baumwolle usw. (es fehlt lediglich an Kautschuk) den Bodenreichtum besitzt, um solche Ziele verfolgen und erreichen zu können. Dabei ist er sich dessen bewußt, daß hierzu eine entsprechende Staatsmacht und Gesellschaftsordnung gehört. Er sieht die Fehler und Mängel rückständiger Leistungen von Betrieben und Werken, die ihre Tätigkeit in der Hauptsache in Unterschriften erblicken. Er verwirft eine kollegiale, verantwortungslose Leitung und tritt für eine Individualleitung ein. Auch große und größte Konzerne sollten nur von einem verantwortlichen Leiter geführt werden.

Unter Berücksichtigung der Erfahrungen in Sowjetrußland hebt Stalin unter neuen Produktionsbedingungen hervor, daß man auf geeignete Arbeitskräfte nicht warten, sondern mit organisierter Anwerbung beginnen sollte. Die Fluktuation, die bekanntlich in Rußland verbreitet ist, sollte unterdrückt werden. Nebenbei bemerkt wendet er sich schärfstens gegen eine linkslerische Gleichmacherei der Löhne. In Anklang an unsere modernen betriebswirtschaftlichen Methoden sollte jede Arbeitsgruppe für ihre Arbeit verantwortlich gemacht werden. Spezialisten, Techniker und Ingenieure, die sich der Arbeiterklasse zuwenden, sollten ein Höchstmaß an Fürsorge erfahren. Ein besonderer Wert sollte auf eine ständige Kostensenkung und auf Rentabilität gelegt werden. Interessant sind seine Bemerkungen zur Leitung von Großunternehmen oder Konzernen. Derartige Mammutgebilde mit einheitlicher Leitung sollten verkleinert und zerlegt werden. Die Leitung derartiger Konzerne sollte nicht vom Schreibtisch aus erfolgen, sondern mit häufigem Besuch der Betriebe verbunden sein, um an Ort und Stelle die praktischen Notwendigkeiten kennenzulernen. Die Produktionspläne sollten nicht mit toten Ziffern und theoretischen Aufgaben, sondern mit lebendigen Menschen operieren. Auf derartigen Wegen sollten solche Ziele verfolgt werden. Im Sozialismus dürften die Arbeiter nach ihren Leistungen konsumieren, um später im Überfluß des Kommunismus den Konsum lediglich den Bedürfnissen des Menschen zu überlassen.

Solche Einsichten und Mittel sowie Wege zur Erreichung der hohen Ziele beeindrucken manchen Theoretiker und selbst erfahrene Wirtschaftspraktiker, viel mehr noch eine idealistische Jugend, die Wirklichkeit und Lebenserfahrung durch Glaube und Hoffnung ersetzt, auch breite Massen der arbeitenden Bevölkerung, denen nach den Lehren des Marxismus, Leninismus und Stalinismus gepredigt wird, daß alle Werte durch sie erzeugt werden, der Genuß dieser Werte ihnen aber durch die fluchwürdigen Kapitalisten zum großen Teil geraubt wird.

Derartige Lehren sind den Schwächen und Nöten der Menschen angepaßt und verführen zu leicht Unerfahrene, Notleidende und Idealisten zu einer Anhängerschaft an Theorien, die mit der harten Wirklichkeit wenig übereinstimmen. Zieht man Vergleiche von Berlin aus, einer Stadt, die am meisten geeignet ist, Theorie und Praxis gegenüberzustellen, gelangt man zu dem Ergebnis, daß jede Theorie, besonders auch die wirtschaftliche, sich an der harten Wirklichkeit des Lebens erproben muß. Wenn hierbei eine Übereinstimmung nicht zu erreichen ist, dann ist der Fehler in der Theorie und nicht im Leben zu suchen.

Die breiten Massen der Berliner Bevölkerung liefern einen eindeutigen Beweis. An ihnen prallt jede noch so verlockend klingende Theorie ab, die nicht mit dem Leben übereinstimmt. Eher ist die leicht bewegliche Intelligenz geneigt, betörenden Sirenenklängen zu folgen. Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft ist es, der Wahrheit zu dienen und nur Theorien zu vertreten und zu verfolgen, die mit der Wirklichkeit, mit dem Menschen und seinem Leben in Einklang stehen. Dabei darf aber nicht vergessen werden, daß die Wissenschaft die Dinge nicht vom Standpunkt der Gunst oder Ungunst, der Nützlichkeit des Tages, der jeweiligen Zeiten und der räumlichen und menschlichen Bedingtheit sehen darf, sondern über alle Bedingungen des gegenwärtigen Lebens hinweg auch in vergangene und künftige Zeiten, Räume und Welten schauen soll¹.

Zur praktischen Seite dieser hochstrebenden Theorien möchte ich auf Grund der Erfahrungen folgendes bemerken: Die Werbung für den sozialistischen Wettbewerb fing mit einer Propagierung der sogenannten Stachanowbewegung an, die in Deutschland mit dem Namen „Hennecke“ betrieben und auf weitere Gebiete, wie z. B. auf das Rechnungswesen mit dem Namen „Opitz“ übertragen wurde. Entsprechend der materialistischen Grundeinstellung wendet sich die Propaganda in Reden, Film, Rundfunk und anderen modernen Werbemitteln immer mehr der Verfolgung und Verbreiterung der Produktionswettbewerbe in den einzelnen Branchen zu. Aufforderungen zu neuen Wettbewerben, ständige Berichte über prozentuale Leistungssteigerungen, tägliche Wiedergabe der Änderungen im Stande des Leistungswettbewerbes, Bekanntgabe der Endergebnisse und Prämierungen bilden den Hauptinhalt der Verlautbarungen in der Öffentlichkeit. Diese Intensivierung

¹ Zur konkreten Seite der behandelten Probleme sei zunächst hervorgehoben, daß die vorstehende Wiedergabe der Lehren Lenins und Stalins über den Wettbewerb der Broschüre: „Lenin und Stalin über den Wettbewerb“, Dietz-Verlag, Berlin, entstammen. Mit Rücksicht auf die gebotene Kürze und die Deutlichkeit der Gedankengänge ist die Wiedergabe in meiner kurzen und klaren Wortfassung erfolgt. Etwaige Abweichungen in der Wiedergabe der Gedankengänge bitte ich damit zu entschuldigen.

der Propaganda bringt ständig eine neue, einprägsame Wortfassung hervor, wie z. B. Auszeichnungen von Aktivisten, von Helden der Arbeit, Erfolge von Qualitätsbrigaden, Auszeichnungen von Musterbetrieben und ihrer Belegschaften mit Fahnen, Geldprämien, Nadeln und Gutscheinen. In den entsprechenden Veröffentlichungen lesen wir von verdienten Bergmännern und Meisterhäuern, von unzähligen Einzel- und Kollektivverpflichtungen zur Steigerung der Produktion, von Sonderwettbewerben mit Millionen Tonnen Mehrproduktion für den Frieden, von Operativplänen; insgesamt von mächtigen sog. patriotischen Bewegungen für vorfristige Erfüllungen der Produktionspläne. Und wie sieht demgegenüber die Wirklichkeit aus?

In der kapitalistischen Wirtschaft muß die Leistung höchsten Anforderungen entsprechen, widrigenfalls der Arbeitnehmer brotlos wird und der Betrieb seine Tore schließt. Im volkseigenen Betriebe dagegen leidet der vorgeschriebene Arbeitsgang der am Schreibtisch planmäßig errechneten und vorgeschriebenen Produktion unter Interesselosigkeit, Verschleierung und unzuverlässiger Berichterstattung. In dem großen Räderwerk der Planerfüllung löst das Versagen eines Teilchens lawinenartig Stockungen und Störungen aus. Wenn im landwirtschaftlichen Betrieb alle Bedingungen der Höchstleistungen vorliegen, aber das Saatgetreide nicht rechtzeitig eintrifft oder nicht die erforderlichen Qualitäten aufweist, ist die gesamte Planung nutzlos. Was nützen die freundlichsten Vorbesprechungen in den Maschinenausleihstationen, wenn die betreffende Maschine nicht rechtzeitig zur Verfügung steht oder bei Bedarf versagt? Was nützt es im industriellen Betrieb, wenn Rohstoff- oder Hilfsstofflieferungen die unvermeidlich erforderlichen Gütegrade nicht besitzen? Wenn eine Reparatur mangelhaft ausgeführt wird und nur eine Maschine versagt, ist der Kreislauf der Produktion gestört und erfolglos. Alle Leistungen der Beteiligten sind dann nutzlos.

Wohin sollen die idealen Planungen führen, wenn die Erfahrungen zur Herstellung eines qualitätsreichen Stahls nicht vorhanden sind. Was nützt dem Verbraucher eine Axt für 15,— DM Ost, die nach Verwendung von einem Monat zerbricht, während die Axt für 6,— DM West eine Gebrauchsdauer von zehn und mehr Jahren bietet?

Werden soziale Bedürfnisse wirklich befriedigt, wenn Fabrikarbeitern nach monatelangem Warten Kinderschuhe angeboten werden oder wenn die Kälte im Winter mit Sommerkleidung überwunden werden soll? Glaubt man, daß Arbeits- und Lebensfreude dadurch gehoben werden, daß dem Arbeiter wochenlang als Nahrung vorwiegend Erbsen und abwechselnd monatelang Sauerkohl angeboten werden? Erfüllen Leistungsprämien ihren Zweck dadurch, daß wenige Leiter eines Betriebes sich vertraulich über Verteilung von Leistungsprämien unter Nichtberücksichtigung der übrigen Belegschaft verständigen?

Erfüllen gegen geringes Gehalt eingestellte Verkäuferinnen in HO-Läden ihre Verpflichtungen dadurch, daß sie sich in langdauernden Unterhaltungsgesprächen ergehen, während Schwänze von Käufern geduldig warten und an den Wänden Schilder mit Aufschriften über Wettbewerbe in „Verkaufskultur“ prangen? Wird ein finsterer Raum mit einem kleinen, mangelhaft geputzten Fenster, der nur einen roh gezimmerten Tisch und zwei Bänke aufweist und neben dem Örtchen liegt, zu einem „Kulturraum“ allein durch ein Schild, das seinen Eingang ziert? Auch alle Anzeigen über Schulungen des Angestelltenpersonals in Zeiten, in denen die Käufer warten müssen, sind kein Trost. Alle Hinweise und Versprechungen einer idealen Zukunft, in der das Leben so reich und fröhlich wird, daß man es kaum ertragen kann, widersprechen der Wirklichkeit. Auch die beste Propaganda scheitert an derartigen Erfahrungen.

Und trotzdem sollte man sich nicht täuschen, wenn man in weit-sichtiger Schau Wirklichkeiten und Möglichkeiten abzuwägen sucht. Wenn man, wie wir, in Deutschland auf der Grenze zwischen West und Ost in Europa und in der Welt lebt, wäre es töricht und verhängnisvoll, nur die Gegenwart zu sehen. Man darf sich dem Willen nicht verschließen, daß jedes System, jeder Stil, jeder Raum und jedes Volk jederzeit im Erfahrungsaustausch von den anderen lernen soll, um nicht auf die Dauer Schaden in seiner eigenen Entwicklung zu nehmen. Ein Wettbewerb, der unsere Westwirtschaft in der heutigen Zeit allein auf den Preis abstellen will, lebt in der Vergangenheit und berücksichtigt nicht die Notwendigkeiten von Gegenwart und Zukunft. Auch der Westen sollte lernen, wie man einen Wettbewerb fortentwickeln und veredeln kann auf Grund der Erfahrungen des Ostens, wie es auch dem Osten nicht schaden würde, wenn er mehr als bisher seine Erfahrungen aus dem Westen beziehen würde. Der Westen sollte mehr als bisher auch im Wettbewerb bestrebt sein, seine Marktwirtschaft sozial auszurichten, auch auf die Gefahr hin, daß gewisse Bindungen damit unvermeidlich werden würden.

6. Vorteile und Nachteile oder Gefahren des Wettbewerbs

Über Vorteile, die der Wettbewerb hervorbringen kann, erübrigt sich jede Erörterung. Er ist imstande, ungeahnte Talente und Kräfte zur Entfaltung zu bringen, die Produktivität zu heben, die Leistung zu steigern, Güter und Dienste dem Volk in einem Ausmaß zur Verfügung zu stellen, wie es ohne ihn unerreichbar ist.

Schwieriger ist die Frage, ob der Wettbewerb auch Nachteile und Gefahren zeitigen kann, die schwerer zu erkennen sind und deshalb

zum Schaden von Gesamtwirtschaft und Gemeinwohl oft nicht beachtet werden. Gegenüber den blinden Verteidigern eines schrankenlosen Wettbewerbs können Bedenken nicht stark genug betont werden, besonders in einer Zeit, in der die Übertreibungen von Beschränkungen und Zwang in der Wirtschaft allen in noch so frischer und schrecklicher Erinnerung liegen.

Erfahrung wirkt stets nachhaltiger als Erkenntnis. Wenn man auf der Insel Berlin mitten in der Plan- und Zwangswirtschaft sowjetischen Stils Gelegenheit findet, die Wirkungen dieses Wirtschafts- und Wettbewerbssystems aus nächster Nähe zu beobachten, gleichzeitig noch über das Alter verfügt, in dem man die enormen Schwierigkeiten, Gefahren, Risiken und Verluste der Krisenwirtschaft vor dem ersten Weltkriege bewußt als Wirtschaftsbeteiligter miterlebt hat, kann man sich nicht zu den Neo-Liberalisten bekennen, die Übertreibungen des Wettbewerbs und der freien Preisbildung stets mit dem Argument entgegen-treten, daß eben noch nicht genug Freiheit vorhanden sei.

Aus eigener Erfahrung führe ich einige Übertreibungen des Wettbewerbs vor 1914 an: Jahrzehntelang bemühten sich schwache verarbeitende Industrien vergeblich, Konditionen zu vereinbaren, die den primitivsten Anforderungen wirtschaftlicher Vernunft und wirtschaftlichen Anstandes entsprachen. Scheinaufträge in Konjunkturzeiten und Auftragsannullierungen in Krisenzeiten waren an der Tagesordnung. Preisdrückereien durch Ausnutzung von Einkaufs-Machtstellungen führten in vielen Fällen zum Ruin von Existenzen des gewerblichen Mittelstandes. Um ungerechtfertigte Vorteile bei Geschäftsabschlüssen zu erreichen, wurde bedenkenlos mit unwahren Behauptungen bei Auftragsverhandlungen operiert, wie objektive Nachforschungen durch Verbandsauskunfteien feststellten. Unberechtigte Reklamationen der Lieferungen waren weit verbreitet. Nicht vereinbarte Rechnungs- und Skontoabzüge trotz verspäteter Zahlung gehörten zu Übungen im Geschäftsverkehr. Um die Zahlungsfälligkeiten auf das Doppelte und mehr der vereinbarten Zahlungsfrist hinauszuschieben, bürgerten sich immer neue Formen von Valutaschiebungen ein. Derartige Zustände waren eine Ursache für das Entstehen und Überhandnehmen von Wirtschaftsverbänden und Kartellen. Wem es nicht durch vereinte Kräfte im Verband gelang, sich derartigen Geschäftspraktiken gegenüber zur Wehr zu setzen, der nahm seinem Geschäfts-Kontrahenten gegenüber die Stellung eines Schuhputzers oder Knechtes ein.

Auch in Krisenzeiten nach dem ersten Weltkriege, besonders in der verhängnisvollen Weltdepression von 1929—1932, die die Freiheit der Wirtschaft begrub, zeigten sich Wettbewerberscheinungen, die von Anstand und guten Sitten weit entfernt waren. Auf eine weniger bekannte Seite derartiger Unsitten soll als Charakteristikum der moder-

nen Wettbewerbswirtschaft besonders hingewiesen werden, nämlich die mißbräuchliche Ausnutzung von Machtstellungen im Einkauf. Einkäufer, von denen das Schicksal kleinerer Lieferanten abhing, veranlaßten diese, ihre Betriebe auf größere Aufträge einzustellen, die später ohne Begründung ausblieben. Ohne Rücksicht auf technisch und kaufmännisch bedingte Eigenheiten in Fertigung und Vertrieb der verschiedenen Branchen wurden schwachen Lieferanten eigene rigorose Einkaufsbedingungen auferlegt. Einkaufsbedingungen von Konzernen waren Tatsachen, gegen die es weder bei Verbänden noch bei Wirtschaftsbehörden Hilfe gab.

Ein wunder Punkt waren die Einkaufsbedingungen der Waren- und Kaufhäuser in Preisen und Konditionen. Wenn die tüchtigsten Einkäufer mit viel Geschick und Druck die günstigsten Bedingungen aus den meist schwächeren Lieferanten herausgeholt hatten, folgte am Schluß des Jahres die Forderung nach einem nicht vereinbarten Geheimbonus, meistens von 10 % der Jahresliefersumme. Nichterfüllung wurde mit Streichung von der Lieferantenliste beantwortet. Eine solche Antwort bedeutete in manchen Fällen ein Todesurteil. Wenn der gewerbliche Mittelstand der verarbeitenden Industrien sich 1933 in erheblichem Umfange dem neuen Regime anschloß, so waren derartige Wettbewerbspraktiken eine Hauptursache. Derartige Tatsachen werden nicht in die Erinnerung zurückgerufen, um Vorwürfe oder Beschuldigungen zu erheben, sondern um einer unerfahrenen Jugend, die sich zu gern wohlklingenden Illusionen hingibt, die Warnung auszusprechen, daß auch die Freiheit in der Wirtschaft wie jedes andere Ideal im Leben nur gedeihen kann, wenn sie auf bestimmten Voraussetzungen aufbaut und sich in bestimmten Grenzen bewegt.

Ein übertriebener Wettbewerb, der die Preise und Geschäftsbedingungen übermäßig drückt, führt oft zu einem Ausweichen in geringere Qualität, die schließlich auf eine Verschwendung von Arbeitsleistungen und Material hinauslaufen können, zu einer Lohndrückerei und darüber hinaus zu Entlassungen, zu übermäßigen Mechanisierungen, zu Konzentrationen aus Not, zu Gefährdungen und Vernichtungen des Mittelstandes, zu Unlauterkeiten im Geschäftsverkehr, Betrug, Korruption und Begünstigung der Spekulation, insgesamt zu Erscheinungen, die nicht mehr als Fortschritt der Wirtschaft, sondern mehr als Niedergang bezeichnet werden können. Auch hier kommt es darauf an, das allen Dingen vorgeschriebene Maß innezuhalten.

Zu den wichtigsten Vorbedingungen eines erfolgreichen Wettbewerbs gehören gleiche Startbedingungen gleichartiger Wettbewerber. Derartige Bedingungen waren in den ersten Anfängen des freien Wettbewerbs bei der Entfaltung der von städtischen und landesherrlichen Fesseln befreiten Wirtschaft in größeren Absatzfeldern im 19. Jahr-

hundert gegeben. Diese Erfolge dürfen uns in der Erinnerung aber nicht zu Schlüssen verleiten, die mit den heutigen veränderten Verhältnissen nicht mehr im Einklang stehen. Die im Laufe der befreiten Wirtschaft eingetretenen Konjunkturen und Krisen haben bisweilen Notlagen erzeugt, die nur in vereinter Arbeit der Betriebe in Produktions- und Absatzkartellen oder gar in Konzernen überbrückt werden konnten. Aus der Masse der Klein- und Mittelbetriebe hoben sich auch bei uns in Deutschland immer mehr Groß- und Riesenbetriebe heraus. Die früher gleichen Startbedingungen wurden auf diese Weise immer mehr gestört. Ein völlig freier Wettbewerb unter ungleichen Stärkeverhältnissen bedeutet nur Freiheit einer kleinen überlegenen Gruppe zu Lasten der großen Masse. So endet Freiheit in Unterdrückung, wenn sie nicht rechtzeitig in die auf Grund der Verhältnisse gebotenen Schranken verwiesen wird. Übermäßige Freiheit in der Wirtschaft verschließt den wirklichen Wettbewerb und öffnet die Tore der List, dem Betrug, der Gewalt und der Spekulation. In der größten Not wird der Staat um Hilfe gerufen, um mit seinen stets unzulänglichen Wirtschaftseingriffen Abhilfe zu schaffen. Die besten Absichten und auch Einsichten vermögen aber nicht Entwicklungen zurückzudrängen, die sich notwendig vollziehen. Spekulation und öffentliche Eingriffe in die Wirtschaft und ihren Wettbewerb sind die Kräfte geworden, die mit dem ersten Weltkrieg unser Wirtschaftsbild grundlegend umgestaltet haben. Der Marktautomatismus ist gestört und funktioniert nicht mehr. Wir suchen nach neuen Formen und Inhalten des Wettbewerbs und glauben, sie unter Berücksichtigung der heutigen Wirtschaftsbedingungen in der sozialen Marktwirtschaft gefunden zu haben. Aber soziale Marktwirtschaft heißt nicht freie, sondern sozial gebundene Marktwirtschaft, wobei das Wort „sozial“ sich unter unseren heutigen Bedingungen nicht mehr auf den Handarbeiter beschränkt, sondern alle sozial gefährdeten Personenschichten, Kräfte und Einrichtungen umfaßt. Auch der gefährdete Betrieb gehört heute zu den Einrichtungen und Größen der Wirtschaft, die der Berücksichtigung und Fürsorge bedürfen.

7. Voraussetzungen eines gesunden Wettbewerbs

Damit befinden wir uns bereits mitten in der Erörterung der Voraussetzungen eines gesunden Wettbewerbs. Ohne gleichartige Kräfte und gleiche Startbedingungen ist ein leistungsfähiger Wettbewerb nicht denkbar und nicht gegeben. Außer dieser Grundvoraussetzung ist eine gewisse Ordnung des Wettbewerbs unvermeidbar. Diese gelangt z. B. durch Aufstellung und Durchsetzung von Regeln des lautereren Wettbewerbs bzw. von Feststellungen unlauterer Wettbewerbsmethoden

und ihrer Bekämpfung zum Ausdruck. In dieser Richtung liegen erfolgreiche Beispiele vor. Denken wir z. B. an die „Marktordnungs-Grundsätze für Industrie-Betriebe“², die auf sorgfältig erwogenen Erfahrungen von Jahrzehnten in der gesamten Industrie aufbauen, und an entsprechende Marktrichtlinien vieler Einzelindustrien, die eine Läuterung des Marktverhaltens herbeigeführt und als eine Veredlung des Wettbewerbs im Sinne einer Leistungssteigerung gewirkt haben. In gleicher Richtung übten die unzähligen Einigungsverhandlungen in Wettbewerbsstreitigkeiten einen Einfluß aus, die unter Herausschälung von Grundsätzen von den Spitzenverbänden der Wirtschaft und den Kammern seit Jahrzehnten mit großem Erfolg geführt wurden.

Selbst in den anerkannt freiheitlich ausgerichteten USA haben sich verwandte Bestrebungen trotz aller Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen zu sog. trade practice conferences procedures oder Wettbewerbs-Codices verdichtet, durch die in etwa 200 bedeutenden Wirtschaftszweigen Wettbewerbs-Regeln aufgestellt, registriert, verkündet und mit Hilfe der öffentlichen Gewalt (Federal Trade Commission) durchgesetzt werden. So wurde eine Ordnung geschaffen, die einen gesunden Wettbewerb gewährleistet und weitergehende Marktregelungen wie insbesondere Kartellvereinbarungen entbehrlich machen kann.

Grenzen im Wettbewerb sichern seine Freiheit. Sie können aber nicht abgestellt und verteidigt werden, wenn nicht die nötigen Einsichten, Erfahrungen und Erfüllungskräfte vorliegen. Zur Zeit gewinnt man fast den Eindruck, als ob die Sucht nach Aufsicht, öffentlicher Reglementierung trotz aller gegenteiligen Vorgaben mehr im Vordergrund steht als die wirkliche Freiheit der Wirtschaft. Es wird eine deutsche Kartellregelung verfochten, die zur Zwangswirtschaft führen muß, es wird eine europäische Kartellaufsicht erwogen, ehe europäische Kartelle überhaupt bestehen. Wichtiger ist es, sich der Grundtatsache bewußt zu werden, daß eine Zusammenarbeit in Einkauf, Fertigung oder Vertrieb und daß die Zusammenarbeit großer Wirtschaftsräume nicht ohne Zusammenarbeit kartellmäßiger Art erreicht werden kann. Kartelle an sich als einen Mißstand anzusehen und gleichzeitig die Zusammenarbeit in Großräumen zu erstreben, sogar unter dem Opfer von Milliarden Dollars, ist ein Widerspruch, der in eine kostspielige Rache ausarten kann. Nur wenn wir die Erkenntnis und die Kraft zur Erfüllung erreichen, daß ein Zusammenwirken ohne mißbräuchliche Übertreibungen auch auf die Gefahr hin, daß es als „Kartell“ verdächtigt wird, notwendig und nützlich ist, um den Völkern und ihrer

² Bearbeitet von Dr. Max Metzner. Deutscher Betriebswirte-Verlag Berlin-Stuttgart 1950.

Wirtschaft zu helfen, werden wir den Wettbewerb in die Bahnen lenken, in denen er in Übereinstimmung mit dem Leben und nicht in Gedankenspielerien seinen ursprünglichen Zweck erfüllt. Auch der kürzlich gegründete Kartellausschuß der UNO steht vor diesen Fragen. Sein Erfolg oder Mißerfolg wird von seiner Erkenntnis und Verwirklichung des wahren Wettbewerbs abhängen.

8. Der Wettbewerb in der Wirtschaftspolitik und als Grundmerkmal der Wirtschaftsordnung

Der Wettbewerb zeigt natürlich in der Wirtschaftspolitik von Ost und West grundlegende Unterschiede. Im Osten tritt er gelenkt, aber nicht in den Preisen, sondern in Produktion und Leistung auf. Hier haften ihm die Kinderkrankheiten seiner Neuheit und Jugend sowie des Planwirtschaftssystems überhaupt an. Ob, inwieweit und wann es ihm gelingen wird, zu erheblichen Fortschritten mit hervorragenden Leistungen zu gelangen, hängt von allen Lebens- und Arbeitsbedingungen der Zukunft ab.

Die Wirtschaftspolitik der Westwelt gestaltet ihren freien Wettbewerb in erster Linie über den Preis. Dabei können wir in den einzelnen Ländern viele Abweichungen und Nuancierungen beobachten. Merkwürdig erscheint dabei, daß sogar die USA, die in aller Welt wegen ihrer freien Wirtschaft gepriesen werden, in Wirklichkeit seit zwei Jahrzehnten ständig ihrer Wirtschaft Bindungen auferlegten, die allerdings einem jeweiligen Wechsel unterworfen sind. Abgesehen von der seit 1890 bestehenden Anti-Trustgesetzgebung brauchen wir nur an den New Deal Roosevelts und den Fair Deal Trumans zu erinnern. Großbritannien operiert immer noch mit Ein- und Ausfuhrbeschränkungen und mit Mengen- sowie Preisbewirtschaftungen. Frankreich wendet — abgesehen von seinen Außenhandelsbeschränkungen — immer wieder Preis-Lohnbindungen an und ist von einem freien Wettbewerb am weitesten entfernt. Demgegenüber rühmen wir uns zur Zeit eines Wirtschaftssystems und eines Wettbewerbs, die die naturgegebenen Grenzen der Freiheit beinahe schon überschreiten. Die tatkräftige Befreiung der Wirtschaft vom Bezugsschein hat in kürzester Frist ungeahnte Wirtschaftskräfte zur Entfaltung gebracht. Die preisgestoppte Inflation der Vorkriegs- und Kriegsjahre hat unser Preisniveau von den Weltmarktpreisen tief unten abgehängt und so nach zwei Weltkriegen und der Inflation freien Preisraum geboten für eine beispiellose Liberalisierung des Außenhandels sowie für eine rasche Freigabe der Preise mit entsprechenden Erhöhungen im Innern. Wenn dieser Preisspielraum ausgeschöpft ist, wie es seit Mitte 1952 der Fall

zu sein scheint, werden neue, schwere Bedingungen für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs gegeben sein. Es widerspricht allen Erfahrungen, wenn man in einer solchen Lage dazu übergehen würde, künstliche Eingriffe in die Wettbewerbsformen der kapitalistischen Wettbewerbswirtschaft vorzunehmen. Man kann nicht mit Erfolg in einem ausgesprochenen Land der Kartelle im Sinne einer Zusammenarbeit in Produktion und Markt mit dem Ziel einer Leistungssteigerung die Kartelle gänzlich verbieten, weil das nicht genügend informierte Ausland oder eine theoretische Schule es verlangen, während gleichzeitig der Außenhandel, die Devisenkurse, der Zins, der Kapital- und Kreditverkehr und große Teile der Wirtschaft gelenkt werden. Derartige Einstellungen laufen in Verbindung mit organisatorischen Lohngestaltungen, auf Grund von Preistreibeivorschriften gesteuerten Preisen und gelenkten Außenmärkten Gefahr, aus Wirtschaftserfolgen Wirtschaftsverluste hervorzubringen.

Auch der Wettbewerb ist nicht Selbstzweck. Er kann nur zum Erfolg führen, wenn er sich in Form und Inhalt den gegebenen Bedingungen von Mensch, Raum und Zeit anpaßt. Ein grenzenloser Wettbewerb, der rücksichtslos die absolute Freiheit anstrebt, ist zum Verhängnis verdammt. Eine alte Erfahrung lehrt, daß aller Segen sich in Fluch verwandeln kann, wenn man das nötige Maß vergißt, sich von der Wirklichkeit entfernt und Illusionen nachstrebt. Derartigen Gefahren steht die deutsche Wirtschaft zur Zeit gegenüber, wie sie auch jeder anderen Wirtschaft unter den gleichen Bedingungen drohen würde. Es wäre Aufgabe der Wissenschaft, uns von derartigen Irrwegen zurückzuhalten. Und wie verhält sich unsere Wissenschaft in der großen Linie zum Wettbewerb?

9. Die Stellungnahme der Wissenschaft zum Wettbewerb

Die Freihandelslehre mit Adam Smith und den Physiokraten verherrlicht den freien Wettbewerb. Ihre Harmonielehre ist durchaus zu verstehen, wenn man versucht, sich in die damaligen Wirtschaftsverhältnisse zu versetzen. Der Beginn der modernen industriellen Massenproduktion verbunden mit einer außergewöhnlichen Erweiterung der Märkte, einer Nachfrage, der das Angebot trotz aller Bemühungen kaum nachkommen konnte, ungefähr gleichartige Betriebe mit gleichen Startbedingungen waren Voraussetzungen, auf denen ein freier Wettbewerb üppig gedeihen konnte.

In dem Maße, wie sich diese Voraussetzungen änderten, traten Bedenken gegenüber diesem Wettbewerb auf und riefen Kritiker und Ablehner auf den Plan. Fichte sprach von einem Raubsystem, Fourier

bemängelte Betrug und Dieberei, Louis Blanc erwog die Möglichkeit eines Todesurteils für den gewerblichen Mittelstand, Engels kritisierte den Krieg aller gegen alle, Proudhon sah beide Seiten des Wettbewerbs, seinen Segen und seinen Fluch sowie die Notwendigkeit einer Begrenzung. In folgenschweren Ahnungen sprach er das Wort aus, daß die Konkurrenz die Konkurrenz tötet, und verlangte wohlweislich nicht seine Unterbindung, sondern eine Beaufsichtigung des Wettbewerbs.

Unsere Größen der Wirtschaftstheorie um die Wende des Jahrhunderts nahmen eine weitblickende Stellungnahme zu dem Phänomen des Wettbewerbs ein. Oppenheimer bezeichnete den Markt und seinen Wettbewerb als die Quelle der sozialen und wirtschaftlichen Ordnung. Mein Lehrer Lexis schrieb im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ einen hervorragenden Aufsatz über den Wettbewerb, der von Erfahrung und Erkenntnis zeugt und dauerhaften Wert behalten wird. Er sah die Vorzüge und Nachteile sowie die Gefahren des Wettbewerbs. Schmoller lehrte uns in seiner bekannten Art mit Menschlichkeit und Nachsicht ein außer Wettbewerb stehendes Material über den Wettbewerb, das trotz aller modernen Kritik an seinem Wert nichts einbüßt. Und wenn wir weitere Meister der Erfahrung und Erkenntnis nicht anführen, so bedeutet dies keineswegs eine Zurücksetzung oder Verkennung.

Nun will uns die Gegenwart mit einer neuen, alten Lehre beglücken. Es ist die sog. neoliberalistische Schule, die der verdiente, leider zu früh verstorbene Freiburger Volkswirt Eucken begründet hat, die viele Anhänger unter den lebenden Nationalökonomien gefunden und in der gegenwärtigen deutschen Wirtschaftspolitik großen Einfluß hat, die sich auf Lehren des Auslandes beruft und unter Mißverstehen von Mensch, Raum und Zeit auf schnellstem Wege ist, uns zu Maßnahmen zu verleiten, die die Verbindung mit dem Leben verlassen. Wenn man davon ausgeht, daß man Lehren besser verstehen kann, wenn man ihre Urheber in ihrem persönlichen Wirken kennt oder kannte, möchte ich kurz folgendes bemerken:

Der Begründer dieser Lehre, Walther Eucken, hat sich unvergängliche Verdienste erworben, indem er mit Tradition, weitem Blick, tiefer Einsicht und Erfahrungen im Verbandsleben in kritischer Stellungnahme gewohnte Denkbahnen zerbrach und neue Wege beschritt. Wenn er dabei der Wirtschaftsfreiheit eine Bahn zu brechen suchte, so ist dieses Streben zu verstehen und zu würdigen. Seine Erfahrungen, die er stets stark betonte, erstreckten sich aber nicht auf den Preis, den er in seiner Lehre derartig in den Vordergrund rückt, daß er damit die ganze Wirtschaft lenken will. So mächtig der Preis ist, befindet er sich stets in Abhängigkeit und wird selbst von den verschiedensten

Kräften bestimmt. Euckens Nachfolger und Anhänger verfallen immer mehr dem Bestreben, sich mit viel Geist in die Ideale der Lehre zu verstricken und von der Wirklichkeit und dem Leben immer mehr abzukommen. Sie übersehen und vergessen, daß alles Geschehen von den Menschen mit ihren Schwächen und Vorzügen, von der Natur mit ihren Stoffen und Kräften bedingt ist und die Verhältnisse sowie Bedingungen sich in stetem Fluß befinden. Durch derartige Gegebenheiten werden auch die größten Ideale gebremst und in die Nüchternheit des Lebens zurückgerufen.

Gerade die Wissenschaft von der Wirtschaft sollte stets bemüht sein, den Dingen und dem Leben nahe zu bleiben. Hier begegnen wir leider zu oft, z. B. im großen Gegensatz zur Technik der übersteigerten Ansicht, daß Verbindungen mit dem Leben und der Wirklichkeit als Interessen-Ideologie gefährlich sei. Demgegenüber kann man z. B. mit Freuden feststellen, daß eine Größe wie Keynes oft betont, die Notwendigkeit empfunden zu haben, seine Lehre laufend an dem Geschehen des Lebens zu überprüfen. Ergibt sich dabei keine Übereinstimmung, so liegt der Fehler nicht im Leben, sondern in der Lehre.

Es ist die große Aufgabe der Wissenschaft von der Wirtschaft, Lehren zu entwickeln, die trotz aller Bewährung im Einzelfall von ewiger Gültigkeit sind. Deshalb müssen sie stets über die Gegenwart und die eigene Umgebung hinaus so gestaltet sein, daß sie jedem Wechsel gewachsen sind. Hieraus folgt, daß auch in der Wirtschaft keine absoluten Wahrheiten bestehen, sondern alles Leben und alle Lehren bedingt und relativ sind.

Eine Folge dieser Relativität besteht in der Begrenztheit aller Grundsätze und Ziele. Es gibt in Wirklichkeit keine absolut freie Wirtschaft und keinen absolut freien Wettbewerb. Wenn wir heute in Deutschland eine soziale Marktwirtschaft betreiben wollen, so sind hier dem Markt und seinem Wettbewerb soziale Grenzen gesetzt. Freie Marktwirtschaft ist nicht identisch mit sozialer Marktwirtschaft. Dabei beschränkt sich die Forderung des „Sozialen“ nicht auf den Arbeiter, sondern auf alle schwachen Schichten der Wirtschaft, bei uns vor allem auf den gewerblichen Mittelstand, den wir erhalten und fördern wollen. Die Freiburger Schule folgt dem Ideal der absoluten Freiheit. Namhafte Vertreter der Wirtschaftswissenschaft des In- und Auslandes verlassen in dem Streben nach reiner Erkenntnis den festen Boden der Erfahrung und verfallen in den Versuch, das Erfassen wirtschaftlicher Größen und Daten durch Zahlen, Diagramme und Schaubilder zu erleichtern, der Gefahr, Handeln aus menschlichen Trieben durch Zahlen und höhere Rechenoperationen einfangen zu wollen. Die einfachen Rechenoperationen genügen solchen Zahlen-

fanatikern nicht mehr, sie steigern sich zum Potenzieren, Radizieren, Differenzieren, Integrieren und zur Kombination. Wenn man auch Zahlen noch so sehr liebt und versteht mit ihnen umzugehen, kann man mit ihrer Hilfe z. B. bestimmt nicht die Zahl finden, die angibt, auf welche Ziffer der Preis fällt, wenn das Angebot um 5 % steigt.

Derartige volkswirtschaftliche Verirrungen würden einem Streben der Betriebswirte gleichkommen, den Kaufmann durch das betriebliche Rechnungswesen zu ersetzen. So nützlich die Zahl in der Wirtschaft als Hilfsmittel der Erkenntnis ist, verliert sie ihren Sinn und Wert und geht in das Gegenteil über, wenn sie den Menschen, sein Erkennen und Handeln überrennen will. Jede Wirtschaft geht vom Menschen aus und soll ihm dienen. Wer diese Grundkenntnis nicht beachtet, verliert sich in Irrwege. Die soziologische Seite des wirtschaftlichen Geschehens darf man nie vergessen.

Wie sich der westlichen Welt neue, ungeahnte Aussichten in der Leistungssteigerung dadurch eröffnen, daß sich die Partner des betrieblichen Lebens als gleichgerichtete und gleichberechtigte Kontrahenten zusammensetzen und Verträge schließen, die jedem seinen Teil an der Steigerung der Leistung sichern, so würden wir auch in der Erkenntnis und Förderung des Waren- und Leistungsmarktes und seines Wettbewerbs weiter kommen, wenn wir die Dinge mehr von der menschlichen Seite sehen und behandeln würden. Der Markt ist ein Phänomen, dem wir mit Zahlen und Formen nicht beikommen. Wer nicht den richtigen Sinn für das Marktgeschehen aufbringt, wird ihn nie erkennen. Seien wir stets eingedenk, daß der Mensch das Maß unserer Dinge ist und bleibt, dann werden wir auch in der Wirtschaftslehre der Zukunft, insbesondere in der Lehre des Marktes und seines Wettbewerbs zu Ergebnissen gelangen, die uns vorwärts führen durch das wachsende Gestrüpp von Unkraut und Irrlichtern.

10. Erfahrungsgrundsätze auf dem Wettbewerbsgebiet

1. Wettbewerbe gibt es nicht nur in der Wirtschaft sondern auf allen Lebensgebieten, z. B. auf militärischen, kulturellen und sportlichen Gebieten. Man kann den Wettbewerb auf einem Lebensgebiet nicht ohne Rücksicht auf andere Lebensgebiete behandeln.
2. Eine Wirtschaft ohne Wettbewerb bedeutet Rückschritt und Untergang.
3. In einer Wirtschaft mit völlig freiem Wettbewerb herrschen Untugenden, wie Verschwendung, Betrug, Spekulation, Wucher und Mord. Sie erreicht die Freiheit. Weniger unter Ausbeutung und Unterdrückung der großen Mehrheit.

4. Ein zu weit gehender Wettbewerb fördert eine unnötige Konzentration in der Form von Kartellen, Syndikaten, Konzernen und Trusts.
5. Wenn ein Wettbewerb erfolgreich sein will, muß er sich den Gegebenheiten von Raum, Zeit und Mensch und den Bedingungen von Arbeit, Boden und Kapital anpassen.
6. Eine solche Anpassung erfolgt zweckmäßig durch eine den Gegebenheiten entsprechende Aufstellung und Durchsetzung von Wettbewerbsregeln.
7. Derartige Regeln sind nicht starr, sondern bewegen sich mit den Wettbewerbsbedingungen.
8. Diese Wettbewerbsbedingungen zeigen erhebliche Unterschiede in den verschiedenen Wirtschaftszweigen.
9. In räumlicher und sachlicher Hinsicht ist bei einer Regelung des Wettbewerbs zu beachten, daß man von jedem Gegner lernen kann. Der Gegner ist ein wertvoller Lehrmeister; wer ihn nur verachtet, schadet sich selbst.
10. Der Wettbewerb zeigt sich nicht nur in den Preisen, sondern auch in anderen Wirtschaftsgrößen, wie z. B. in der Produktionsmenge und -güte, in der Produktivität, in der persönlichen Haltung u. a.
11. Unserer gegenwärtigen Wirtschaftsverfassung gemäß soll unser Wettbewerb ein sozialer sein, der durch soziale Grenzen abgesteckt wird und auch dem gewerblichen Mittelstand dient.
12. In demselben Maße, wie es uns gelingt, große einheitliche Wirtschaftsmärkte zu schaffen, eröffnen sich dem Wettbewerb und seiner Regelung neue Perspektiven.