

Ernst Heinrich Eras, Dr., Oberregierungsrat im Reichsverkehrsministerium, und **Hermann Bösling**, Baurat bei der Baupolizei Hamburg, Reichsgaragenordnung mit Landesvorschriften und Tankwesen. Berlin 1932. Carl Heymanns Verlag. 240 S.

Mit der für dieses Gebiet umfassenden Gesetzessammlung und den ausführlichen Kommentaren füllen die Verfasser eine bisher vorhandene Lücke in der Rechtsliteratur des Autowesens aus. Neben der Reichsgaragenordnung haben sie auch sämtliche einschlägigen Gesetze, Erlasse und Verordnungen der Länder sowie die Normativbestimmungen maßgebender Verbände, die irgendwie mit dem Garagenrecht in Verbindung stehen, in die Erläuterungen einbezogen und in lückenloser Zusammenstellung wiedergegeben. Schließlich wurde noch das Tankwesen (Verordnung über den Verkehr mit brennbaren Flüssigkeiten) eingehend berücksichtigt. Das Werk wird Kraftfahrzeughaltern, Garagen- und Tankbesitzern wie auch den Verwaltungs- und Baupolizeibehörden vielseitigen Rat zu bieten vermögen.

Unverständlich ist es indessen, daß in diese Gesetzessammlung, welche unter Mitwirkung einer leitenden Persönlichkeit ans dem Reichsverkehrsministerium entstand, als Abkürzung für das Reichsmuster für eine „Verordnung über die Einstellung von Kraftfahrzeugen“ die Bezeichnung „EVO.“ Eingang gefunden hat. Kann man sich bei diesen gewählten Buchstaben nicht vorstellen, daß es sich um eine das Kraftfahrzeugwesen betreffende Verordnung handelt, so ist in weit stärkerem Ausmaß zu bemängeln die Gleichartigkeit dieser Abkürzung mit einer im Verkehrsfach seit Jahrzehnten allgemein gebräuchlichen, nämlich der für die „Eisenbahn-Verkehrsordnung“ (EVO).

Th. F.

Fuller, Rechtsanwalt und Notar, Lexikon des Kraftverkehrsrechts, mit den Sonderabteilungen des Kraftversicherungsrechts und Kraftsteuerrechts, Ausgabe 1931. Herausgegeben von der Continental Caoutchouc-Compagnie G. m. b. H. Hannover.

Ein Nachschlagewerk für die Praxis. Ein Verzeichnis der Schlagwörter unterrichtet schnell über den Inhalt. Die Ausführungen zu den Schlagwörtern sind kurz und klar gefaßt, unter Berücksichtigung der neuesten Rechtsprechung. Zu wissenschaftlichen Erörterungen ist in dem Buche kein Raum, trotzdem findet auch der Wissenschaftler manche Anregung. Dem Praktiker des Kraftwagenverkehrs, Juristen und Behörden wird das Lexikon als Handbuch gute Dienste leisten.

E.

B. Martini, Kraftfahrerlehrbuch. Eine Lehrfibel zum Bestehen der Prüfung. 2. Aufl. Berlin (1932). Richard Carl Schmidt & Co. 104 S.

In Frage- und Antwortform, unterstützt durch sehr klare Zeichnungen der Kraftfahrzeugteile und anschauliche Fahrbilder vermittelt das preiswerte Büchlein (RM 1.50) in leicht einprägsamer Weise Kenntnis von den gesetzlichen und polizeilichen Vorschriften über die Kraftfahrzeugführung, von den Hauptteilen des Kraftfahrzeugs sowie Verhaltensregeln für bestimmte Fälle. Die am Schluß gebrachte Kennzeichenaufstellung weist allerdings einige Ungeäuigkeiten auf.

N.-Z.

Gedanken zur Schnelligkeit der Güterbeförderung.

Von Reichsbahnoberrat Dr. iur. Arthur Adam, Köln.

I.

Wir befinden uns in einer Periode der Umwälzung auf vielen Gebieten wirtschaftlichen Geschehens, zugleich aber in einer Periode der Umstellung wirtschaftlichen Denkens oder richtiger ausgedrückt, in einer Zeit des Zurückfindens in richtige, unverrückbare wirtschaftliche Gedankengänge. Wie wir eine Zeit der „Scheinblüte“ durchlebt haben, deren Wesen und Bedeutung in großem Umfange erst sehr spät erkannt wurde, wie wir eine Zeit der ungesunden Aufblähung durchschritten, wie wir auf dem Gebiete des Bankwesens jetzt finden, daß wir ganz falsche Wege eingeschlagen hatten, so dürfen wir auf dem Gebiete des Güterausstauschs, der Güterbeförderung wohl feststellen, daß wir einerseits auf falschen Wegen gewandelt, andererseits uns in falschen Vorstellungen bewegt haben. Auch ernste Kaufleute wandten sich den neu auftauchenden Verkehrsmitteln zu, nur wegen der Neuigkeit dieser Verkehrsmittel oder aus Überlegungen, die für einen Sport Gültigkeit haben, aber nicht für rein wirtschaftliche Entschlüsse, oder aber aus Verärgerung, die nie der Ausgangspunkt wirtschaftlicher Erwägungen sein darf. Es wurden Forderungen gestellt und dementsprechend Leistungen angeboten, nur um der Beschleunigung willen, ohne Rücksicht darauf, ob die Beschleunigung für den Interessenten und den Verkehrsträger wirtschaftlich geboten und gerechtfertigt war. Es sei als Beispiel angeführt der Bezug eines nicht verderblichen Gutes vom Fabrikanten zum Verkäufer. Da der Verkauf nur in den Tagesstunden stattfindet und bei verkauften Waren nur am Tage geliefert wird, ist es, wenn die Bestellung des Verkäufers, der die Ware nicht auf Lager hat, bei seinem Lieferanten am Abend eines Tages hinausgeht, ganz gleichgültig, ob die Ware nachts 12 oder nachts 2 Uhr am Lieferungsorte eintrifft oder aber morgens 7 Uhr am nächsten Tage. In jedem Falle steht sie zu Beginn der Verkaufs- oder der Ablieferungszeit (8 Uhr vormittags) zur Verfügung. Daß die Beförderung in einem Falle — bei Benutzung eines Verkehrsmittels — 4 oder 6 Stunden dauert (von 20 bis 24 Uhr des ersten Tags oder von 20 Uhr bis 2 Uhr am nächsten Tage), bei dem anderen 11 Stunden (20 Uhr bis 7 Uhr am nächsten Tage) ist völlig belanglos, soweit es auf die Schnelligkeit der Beförderung ankommt. Hier kann also das Verkehrsmittel mit der längeren Beförderung glatt konkurrieren. Nun muß aber berücksichtigt werden, daß bei den weitaus meisten Fällen die Verhältnisse so liegen, wie im Beispielfall. Daß am gleichen Tage innerhalb weniger Stunden geliefert werden muß, ist ein Ausnahmefall. Bei verderblichen Gütern und bei Ersatzteilen für defekte Maschinen, kann die Sache anders liegen, kann es auf die Stunde ankommen, doch sind dies, wie gesagt, nur verschwindend geringe Ausnahmen. Bei weiten Entfernungen muß es der geschickten und vorausschauenden Disposition, die ein Hauptfordernis für einen tüchtigen und gewandten Kaufmann ist, in den meisten Fällen gelingen, daß auch Unterschiede größeren Ausmaßes in der Beförderungsdauer keine Rolle spielen, zumal ihm die telegraphische und telephonische Übermittlung zu Gebote steht. Langsam kommen diese Erkenntnisse wieder zur Geltung. Der Standpunkt, daß unbedingt das Verkehrsmittel, das die kürzeste Beförderungsdauer anbietet, schon dieses Umstandes wegen den Vorzug verdient, wird immer mehr verlassen und macht wieder vernünftigen Überlegungen wirtschaftlicher Art Platz.

II.

Was kann aus diesen Feststellungen und Überlegungen gefolgert werden? Jedenfalls zunächst, daß in den Forderungen nach Beschleunigung der Güterbeförderung seit langer Zeit und auch heute noch äußerst labile Verhältnisse vorhanden sind. Wir befinden uns seit langem und auch jetzt noch in einem Übergangszustand, in einem Zustand, der nicht gesund ist, der nicht als ausgeglichen bezeichnet werden kann. Wie auf vielen anderen Gebieten, wird auch auf dem Gebiete der Güterbeförderung nach und nach oder — durch die Not getrieben — vielleicht recht schnell ein Zustand ruhiger Überlegung den derzeitigen übertriebenen — oder — mit einem modernen Schlagwort — „überspitzten“ Forderungen Platz machen.

Ist diese Erkenntnis richtig, dann sollte man sich hüten, auf den ungesunden Verhältnissen, auf dem schwankenden Boden eines Übergangszustandes Maßnahmen zu treffen, die eine Regelung auf lange Zeit, auf Dauer erstreben. Zu leicht werden sonst Investitionen vorgenommen, deren Verzinsung bei Änderung der Verhältnisse äußerst zweifelhaft ist, oder aber es wird einem vernünftigen Fortschritt der Weg verbaut und hierdurch die Volkswirtschaft des eigenen Landes zum Vorteile anderer geschädigt. Man muß sich derart unvernünftigen Forderungen gegenüber mindestens zurückhaltend zeigen und man muß — gänzlich unabhängig von Forderungen, die durch die Zeitverhältnisse bedingt sind — von sich aus mit allen Mitteln die Beförderung verbessern, verbilligen und beschleunigen, um den Gütertausch für die Volkswirtschaft möglichst günstig zu gestalten. Ein solches Vorgehen kommt dem eigenen Betrieb zugute, es nutzt allen Verfrachtern und wirkt verkehrsbelebend und verkehrsfördernd.

III.

Es ist nicht zu verkennen, daß bei den alten Verkehrsmitteln ein gewisser Beharrungszustand in der Art der Beförderung eingetreten war und daß die durch die Entwicklung der Technik gebotenen Möglichkeiten einer Vervollkommnung nicht voll ausgenutzt wurden. Dies gilt für den Personen- wie für den Güterverkehr; auf dem Gebiete des Personenverkehrs wird jetzt durch den Einsatz kleiner Zügeinheiten oder von Triebwagen an Stelle einzelner stark belasteter Züge und durch starke Verdichtung des Verkehrs, die Schaffung möglichst vieler Reisegelegenheiten, Versäumtes nachgeholt. Ebenso muß es auf dem Gebiete des Güterverkehrs werden.

Hier sei folgende Betrachtung eingeschaltet: Bei dem steigenden Wettbewerb, dem jede Erzeugung im Deutschen Reiche in stets zunehmendem Maße durch entsprechende Erzeugung im Auslande ausgesetzt ist, muß wegen der Notwendigkeit, die unmittelbaren Gestehungskosten auf einen möglichst niedrigen Stand herabzudrücken, der Aufwand für den Gütertausch, für die Beförderungen jeder Art (Rohstoffe, Halb- und Fertigfabrikate) möglichst gering gehalten werden. Andernfalls werden die Möglichkeiten des Wettbewerbs auf dem Weltmarkte eingeschränkt zugunsten anderer Länder mit geringeren Beförderungskosten.

Diese Betrachtung scheint auf das Gebiet der Beförderungskosten abzuschweifen, d. h. auf den Aufwand für den Verfrachter, das ist aber nicht der Fall, es handelt sich um die Kosten der Beförderung im Sinne des Aufwandes der Verkehrsinstitute für die Leistung. Es muß stets das Verkehrsmittel eingesetzt werden, das die geringsten Selbstkosten aufweist und dies muß bei der Beförderung zur Verfügung gestellt und benutzt werden. Hierbei ist zu beachten (ich spreche nicht von den außerordentlichen Verhältnissen bei der Deutschen Reichsbahn), daß im allge-

meinen die Beförderung auf der Schiene billiger sein muß, da der weitaus größte Teil der Anlagen bei der langen Dauer, die seit ihrer Erbauung verflossen ist, restlos abgeschrieben sein muß; es sind da nur die Betriebskosten zu decken. Jedes junge Verkehrsmittel muß neben den Betriebskosten mit Verzinsungs- und Amortisationskosten rechnen.

Wie liegen die Verhältnisse bei der Güterbeförderung? Gut und nicht überboten ist die Beförderung von Massengütern, sowohl in ganzen Zügen wie in einzelnen Ladungen mit der Eisenbahn, wie denn überhaupt — ganz allgemein gesehen — für diese Güter eine Konkurrenz für die Eisenbahn kaum eingetreten ist, wenigstens wenn diese Massengüter in der bisher üblichen Gestalt und Form zur Beförderung kommen und sie nicht in völlig umgestalteter Form (gasförmig, Energie) den Raum überqueren. In dieser Form sind sie für jedes Landtransportmittel — im bisher üblichen Sinne — endgültig verloren. Und es darf nicht verkannt werden, daß die Entziehung von Verkehrsmengen auf diese Weise der Eisenbahn mehr Abbruch tut als die Entziehung von Verkehr durch andere Landverkehrsmittel.

Bei den Stückgütern muß man unterscheiden: Auch bei diesen ist die Beförderung gut und nicht übertroffen von den großen Versandplätzen nach den großen Empfangsplätzen; in diesen Verbindungen fällt regelmäßig so viel Gut an, daß die Einlegung regelmäßiger durchgehender Verbindungen auf der Schiene geboten und wirtschaftlich gerechtfertigt ist. Für diese Verbindungen sowie die Zusammenfassung im Versand braucht die Eisenbahn keinerlei Hilfe; am besten und billigsten sammelt sie selbst, jede Einschaltung eines Zwischengliedes verteuert und macht die Konkurrenz wettbewerbsfähiger. Ganz anders liegen die Verhältnisse bei der Beförderung von und nach den unzähligen kleinen Plätzen, die an den Hauptstrecken zwischen den großen Städten gelegen sind, sowie von und nach den Nebenstrecken mit ihren kleinen und kleinsten Versand- und Empfangsplätzen. Im Versand muß das Gut dieser Stellen nach der nächsten größeren Station gebracht werden, von der es mit dem dort aufkommenden Gut zusammen weiterläuft. Erreicht das Gut auf dem Knotenpunkt den Anschluß an die für diesen großen Platz geschaffenen und bestehenden guten Verbindungen, dann hat es in der Beförderung nur den Nachteil, daß es am Versandort so früh — jedenfalls früher als an dem großen Versandplatz — aufgeliefert werden muß, daß es den Anschluß am Knotenpunkt erreicht. Der Eisenbahn liegt nun die Verpflichtung ob, diese Spanne möglichst klein zu gestalten mit dem Ziel, für den kleinen Platz oder die Nebenstrecke die Möglichkeit zu schaffen, daß der Versender beinahe ebenso spät am Tage aufzuliefern kann wie der Versender, der in der Großstadt wohnt, um günstige Lieferzeiten zu erreichen. Ganz gleich liegen die Verhältnisse im Empfang. Die an großen Empfangsknotenpunkten für die kleineren Empfangsplätze und Nebenstrecken eintreffenden Güter müssen möglichst rasch der Bestimmungsstation zugeführt werden, damit auch im Empfang die Geschäftstreibenden abseits der Großstädte möglichst nicht schlechter gestellt werden als die Bezieher am Verkehrsknotenpunkt.

IV.

Die Beförderung muß sich bei der Vielgestaltigkeit der Verhältnisse den Bedürfnissen anpassen; diese zu ermitteln und ausfindig zu machen, ist eine der wichtigsten Aufgaben des Verkehrsinstituts. Vor allem muß durch Nachspüren nach den Erfordernissen des Gütertausches verhindert werden, daß „gute“, d. h. gewinnbringende Transporte von dem Wettbewerb-Institut an sich gezogen und die große Masse der weniger lohnenden Transportgeschäfte für das allgemein verzweigte Verkehrsmittel übrigbleiben. Wenn einer auf diese Weise die Rosinen aus dem

Kuchen picken will, so muß man durch gewandtes und schnelles Handeln diesem Rosinenpicker das Handwerk legen. Ein „Hand-in-Hand-Arbeiten“ mit den Versendern ist deshalb unbedingt geboten, weil von einem solchen die Gestaltung der Beförderungsverhältnisse abhängt. Ist die Menge des aufzuliefernden Gutes so gering oder fällt das Gut so unregelmäßig an, daß die Eisenbahn besondere Maßnahmen mit wirtschaftlichem Erfolge nicht treffen kann, so muß das Gut einem anderen Verkehrsmittel, das die Beförderung für sich mit wirtschaftlichem Effekt übernehmen kann, überlassen werden oder bleiben. Nun soll das nicht heißen und es muß nicht heißen, daß der Versand dieses Gutes von dem kleinen Orte oder von der Nebenstrecke bis zu der Bestimmungsstation dem konkurrierenden Verkehrsmittel überlassen werden muß. Die Verhältnisse können so liegen, daß eine Bedienung auf der ganzen Beförderungsstrecke mit einem Verkehrsmittel das Gebührende und einzig Richtige ist. Es muß dies aber nicht der Fall sein. Die richtige Lösung kann darin liegen, daß das eine Verkehrsmittel das Gut aufnimmt und es am nächsten größeren Knotenpunkt dem anderen Verkehrsmittel übergibt, das von hier aus glänzende Verbindungen nach dem Endziel eingerichtet und dabei bedeutend geringere Selbstkosten aufzuwenden hat. (Ob sich dies in Gestalt niedrigerer Tarife ausdrückt, ist hier, wo es sich nur um die Untersuchung von der Beförderungsseite aus handelt, nicht zu erörtern, aber vorauszusetzen.)

Allerdings ist ein solcher Wechsel des Verkehrsmittels stets mit einem Umladen und dadurch unvermeidlich mit Kosten verknüpft. Es hängt aber nur von dem Zusammenarbeiten der Verkehrsmittel ab und von einem geschickten Ineinandergreifen, daß dieser Wechsel, die Umladung, sich mit den geringstmöglichen Kosten vollzieht und ohne jede Beschädigung oder Wertminderung des Gutes. An einem solchen Zusammenarbeiten fehlt es bei uns in Deutschland (und anscheinend auch in den anderen Ländern) noch völlig. Die Ansicht, daß das Verkehrsmittel, welches das Gut im Versand übernimmt, es unbedingt bis zur Zielstation befördern muß, ist offenbar noch Allgemeingut, sie ist indes völlig abwegig. Maßgebend muß sein: mit welchem geringstem Aufwand kommt das Gut an seinen Bestimmungsort. Ist das mit dem einen Verkehrsmittel der Fall, das das Gut übernimmt, so ist der richtige Weg ohne weiteres gegeben. Entsteht der geringste Aufwand, wenn das eine Verkehrsmittel das Gut aufnimmt und es an der nächsten Knotenstation dem anderen Verkehrsmittel übergibt, das es auf der glatten Schiene mit den vielen anderen Gütern des Knotenpunktes zusammen auf die weite Entfernung am billigsten und schnellsten befördert, so ist dieser kombinierte Weg im Interesse der Beteiligten und der Volkswirtschaft der richtige. Daß sich dieser kombinierte Weg bei richtiger Kalkulation auch als der wohlfeilste für den Frachtzahler ergeben muß, sei bei dieser Untersuchung nur eingeschaltet. Vom Beförderungsstandpunkte aus kommt man so zu einem sehr weitgehenden Zusammenarbeiten der Verkehrsmittel, nicht zu einem wilden Bekämpfen! Und bei diesem Zusammenarbeiten auf vernünftiger Basis kommen beide Verkehrsmittel auf ihre Kosten.

Und zwar wird das um so mehr zutreffen, als das Dargelegte, wie aus den Betrachtungen weiter oben hervorgeht, nicht nur für den Versand, sondern auch für den Empfang der vielen kleinen Stationen an der Hauptstrecke und den Nebenstrecken gilt. Und da mithin sowohl für den Versand wie für den Empfang dieser Plätze das Verkehrsmittel mit dem kleineren Fassungsraum in Betracht kommt, so wird dies Verkehrsmittel bei guter Organisation in beiden Richtungen Belastung haben (wenn auch naturgemäß meist nicht im gleichen Ausmaß), aber jedenfalls ist hierdurch eine der wichtigsten Vorbedingungen für die Wirtschaftlichkeit des Verkehrsmittels gegeben.

V.

Wenn ich nun auf die Verhältnisse bei der Deutschen Reichsbahn eingehen darf, um darzulegen, wie diese den Erfordernissen, die die Bedienung des Versandes und des Empfanges von und nach den vielen kleinen Plätzen stellt, entsprochen hat, so möchte ich zunächst darauf hinweisen, daß bei der Bedienung des großen Verkehrs zwischen den wichtigeren Verkehrsmittelpunkten den Bedürfnissen einer guten Verkehrsabwicklung Rechnung getragen wurde durch Verbesserung der Anschlüsse, durch Verkürzung der Fahrzeiten und durch Verminderung der Aufenthaltzeiten. Die gleichen Mittel müssen angewandt werden bei der Heranführung und Abholung der Stückgüter von und nach den Verkehrsknotenpunkten. Indes genügen diese Mittel, die dort genügt hatten, hier nicht; es mußte Neues geschaffen werden.

In allen Fällen, in denen die Eisenbahn in der Lage ist, auf der Schiene die Bedienung der kleinen Plätze, der abseits gelegenen Gegenden mit wirtschaftlichem Ergebnis zu übernehmen und allen billigerweise zu stellenden Forderungen der Interessenten zu entsprechen, so soll und muß dies geschehen. Die Anlagen sind vorhanden und müssen möglichst ausgenutzt werden. Ist dies nicht der Fall, d. h., um es aus dem allgemeinen Teil zu wiederholen: Kann der Verkehr in wirtschaftlicher Weise (schwacher Verkehrsanfall, unregelmäßiges Aufkommen) von der Schiene nicht bedient werden — was aber stets eingehend zu untersuchen bleibt —, so muß der Kraftwagen eingeschaltet werden. Hier bestehen vielfach noch Hemmungen und Vorurteile, die schleunigst über Bord geworfen werden müssen, soll die Bahn nicht dauernd ins Hintertreffen kommen. Bei gleichen Preisen und gleichen Haftungsbestimmungen ist es dem Versender und Empfänger gleich und muß es ihm — da er ja bei Abwicklung seiner Geschäfte kein Sportsmann ist und kein Neuigkeitsfex, sondern ein wirtschaftlich denkendes Individuum — gleichgültig sein, wie, mit welchem Verkehrsmittel sein Gut an das Ziel gelangt, er kann nur fordern, daß es in der von ihm für erforderlich gehaltenen Zeit in unbeschädigtem Zustande beim Empfänger eintrifft.

Ob die Eisenbahn das Sammeln und Verteilen, das sich nicht auf der Schiene abspielt, selbst übernimmt, also selbst Kraftwagen einsetzt oder mit Unternehmern in Verbindung tritt, die die An- und Abfuhr übernehmen, ist eine Frage, die mit dem Problem und seiner Lösung an sich nichts zu tun hat.

Den ersten Schritt hat die Deutsche Reichsbahn vor einigen Jahren getan. Sie hat zur Heranführung und Verteilung des Stückgutes nach und von den großen Knotenpunkten auf der Schiene Gütertriebwagen und als einen vorläufigen Ersatz sogenannte leichte Güterzüge eingesetzt. Durchweg haben sich diese leichten Güterzüge (1 Lokomotive, 2 große Güterwagen, in denen während der Fahrt geladen werden kann), wenn sie richtig eingesetzt waren, als wirtschaftlich erwiesen und der Schiene Verkehr erhalten, der ihr nach vernünftigen Erwägungen gehört.

Den zweiten Schritt — der Einsatz des Kraftwagens im Zubringer- und Verteilerverkehr — kann der Bahnspeditionsvertrag bringen, den die Reichsbahn mit der Deutschen Bahnspedition G. m. b. H. abgeschlossen hat. Es ist hier vorgesehen, daß für den Zubringer- und Verteilerdienst der Kraftwagen eingesetzt wird. Vielleicht kann dieser Einsatz in dem Umfange ausgebaut werden, wie es die obigen Erwägungen ergeben. Dann wäre ein Zusammenarbeiten der beiden Verkehrsmittel auf dem Gebiete der Güterbeförderung geschaffen, wie es den Erfordernissen wirtschaftlicher Betriebsführung entspricht. Voraussetzung dieser Zusammenarbeit ist eine straffe Organisation; dem Verfrachter muß es überhaupt nicht

zum Bewußtsein kommen, ob sein Gut ganz auf der Schiene befördert wird, oder teils mit dem Kraftwagen und teils auf der Schiene.

VI.

Zwei Forderungen sind in den letzten Jahren wegen hesserer Gestaltung der Güterbeförderung aufgetaucht, denen eine Berechtigung nicht abgesprochen werden kann. Sie haben mit den Zeitverhältnissen nichts zu tun und laufen auf eine günstigere Bedienung des Güterausstauschs hinaus. Einmal muß das Gut, wenn es der Auflieferer wünscht, von dem Verkehrsmittel, das die Beförderung über den Ortsbereich hinaus ausführt, bei ihm abgeholt und dem Empfänger in seiner Behausung oder auf seinem Lager zugestellt werden, und es muß ihm, damit er genau kalkulieren kann, ein Frachtsatz für diese durchgehende Beförderung zur Verfügung gestellt werden. Auch auf diesem Gebiete fängt die Reichsbahn an, sich zu betätigen, sie will in großem Umfange einen Haus-Haus-Verkehr einrichten. In dieser Hinsicht scheint man in England viel weiter zu sein — infolge der historischen Entwicklung, nicht infolge besonderer Maßnahmen letzter Zeit — als in Deutschland. Hier scheint die Einrichtung infolge alteingewurzelter Gewohnheiten und tief eingefahrener Beziehungen recht schwierig zu sein und nur langsam vor sich gehen zu sollen, was im Interesse der deutschen Produktion sehr zu bedauern ist. Hier sollte man radikal vorgehen, die Interessenten durch intensive Werbung auf die Vorteile der neuen Beförderungsart hinweisen, ihnen die Vorteile klar machen und ihnen Sätze zur Verfügung stellen, die einen starken Anreiz bieten. Neben dem Haus-Haus-Satz müssen alle Nebenkosten verschwinden, der Kaufmann muß mit dem ihm mitgeteiltem Satz als etwas Feststehendem rechnen können. Wie die Eisenbahn intern mit dem An- und Abroller abrechnet, berührt den Verfrachter und Empfänger nicht.

Des weiteren muß man dem Versender in größerem Umfange als bisher die Möglichkeit geben, größere Mengen aufzugebenden Gutes selbst zu verstanen in größeren Behältern, die er entweder selbst beschafft oder die die Eisenbahn vorhält; in diese Behälter werden die Güter so verpackt, wie es der Versender für angebracht hält und wie es seine geschulten Kräfte, die besonders für das spezielle Gut ausgebildet sind, weit besser ausführen können als die Leute der Eisenbahn bei noch so großer Sorgfalt. Auch die Ansätze, die der Behälterverkehr zeigt, müssen schleunigst und mit Nachdruck ausgebaut werden; leider geht es auch auf diesem Gebiete nur sehr langsam vorwärts und doch müßte es, da uns der Wettbewerb ständig mehr bedrängt, trotz aller wirtschaftlichen Not auch hier mit der größten Beschleunigung vorangehen.

Kommt es zu der Zusammenarbeit mit dem Kraftwagen in dem von uns angedeuteten Umfange, wird die Haus-Haus-Beförderung zu einem durchgehenden Frachtsatz eingeführt und wird der Einsatz von Behältern entsprechend den Bedürfnissen der Versender ausgebaut, so ist auf dem Gebiete der Güterbeförderung, insbesondere seiner Beschleunigung und seiner wirtschaftlichen Entwicklung jedenfalls so viel erreicht, daß auch hier die Voraussetzungen für einen Wiederaufbau geschaffen sind.

Weltangebot und Weltnachfrage von Tonnage 1897—1927.

Von Prof. Dr. Sven Helander, Nürnberg.

A. Angebot von Tonnage.

Was das Angebot von Tonnage betrifft, so bringen wir im folgenden eine Reihe von Tabellen, die Auskunft geben über

1. den Gesamtbetrag der Welttonnage,
2. die vom Stapel gelanfene Tonnage der Welt,
3. die Anzahl und die BRT von Dampfern und Motorschiffen, die verloren gingen (einschließlich der Kriegsverluste) oder abgewrackt wurden,
- und
4. die vom Stapel gelanfene oder abgewrackten Schiffe.

Gesamtbetrag der Welttonnage an Schiffen von 100 BRT und darüber¹⁾.

Jahr	Zahl der Schiffe	1000 BRT	1897 = 100	Durchschnittl. Größe der Schiffe BRT
1897	28280	25889	100	915
1898	27982	26543	102,53	949
1899	27816	27614	106,66	993
1900	27840	28957	111,85	1040
1901	28209	30480	117,73	1081
1902	28630	32302	124,77	1128
1903	28901	33502	129,41	1159
1904	29283	34786	134,37	1188
1905	29750	35998	139,05	1210
1906	30087	37550	145,04	1248
1907	30197	39436	152,33	1306
1908	30524	40921	158,06	1341
1909	30536	41448	160,10	1357
1910	30053	41913	161,90	1395
1911	30082	43145	166,65	1434
1912	30316	44601	172,28	1471
1913	30591	46970	199,43	1535
1914	30836	49090	180,62	1592
1915	30720	49262	109,28	1604
1916	30167	48683	188,05	1614
1917 ²⁾	—	—	—	—
1918 ²⁾	—	—	—	—
1919	29255	50919	196,68	1741
1920	31595	57314	221,38	1814
1921	33206	61975	239,39	1866
1922	33935	64371	248,64	1897
1923	33507	65166	251,71	1945
1924	32956	64024	247,30	1943
1925	32916	64641	249,69	1964
1926	32615	64784	250,24	1986
1927	32175	65193	251,82	2026

¹⁾ Ans Lloyds Register of Shipping, 1928—29, London 1928, Bd. II, Anlage Tabelle Nr. 10, S. 1186.

²⁾ Keine Angaben vorhanden.

In der Welt vom Stapel gelaufene Tonnage an Schiffen von 100 BRT und darüber¹⁾.

Jahr	Anzahl der Schiffe	1000 BRT	1897 = 100	Durchschnittl. Größe der Schiffe BRT
1897	990	1332	100	1345
1898	1290	1893	142,1	1487
1899	1289	2122	159,3	1672
1900	1364	2304	173,0	1689
1901	1538	2617	196,5	1702
1902	1650	2503	187,9	1616
1903	1650	2146	161,1	1301
1904	1643	1988	149,2	1210
1905	1576	2515	188,8	1596
1906	1836	2020	219,2	1590
1907	1738	2778	208,6	1554
1908	1405	1833	137,6	1305
1909	1063	1602	120,3	1507
1910	1277	1958	147,0	1533
1911	1599	2650	198,9	1657
1912	1719	2902	217,9	1688
1913	1750	3333	250,2	1905
1914	1319	2353 ²⁾	214,2	2163
1915	743	1202 ²⁾	90,2	1013
1916	964	1688 ²⁾	126,7	1751
1917	1112	2938 ²⁾	220,6	2042
1918	1866	5447 ²⁾	408,9	2919
1919	2483	7145 ²⁾	536,4	2878
1920	1759	5802 ²⁾	440,1	3333
1921	1377	4342	320,0	3153
1922	852	2467	185,2	2896
1923	701	1643	123,3	2344
1924	924	2248	168,8	2433
1925	855	2193	164,6	2505
1926	600	1675	125,8	2792
1927	802	2286	171,6	2850

Zahl und BRT an Dampfern und Motorschiffen von 100 BRT und darüber, die in den Jahren 1897—1927 verloren gingen (einschließlich der Kriegsverluste) oder abgewrackt wurden³⁾.

Jahr	Verloren		In % der Welttonnage	Abgewrackt	
	Zahl der Schiffe	1000 BRT		Zahl der Schiffe	1000 BRT
1897 ⁴⁾	—	—	—	—	—
1898	—	—	—	—	—
1899	—	—	—	—	—
1900	—	—	—	—	—
1901	—	—	—	—	—
1902	—	—	—	—	—
1903	—	—	—	—	—
1904	280	424	1,54	64	89
1905	297	408	1,42	85	120
1906	284	367	1,21	94	143

¹⁾ Aus Lloyds Register of Shipping, 1928—29, London 1928, Bd. II, Anlage Tabelle Nr. 13, S. 1188 f.

²⁾ Zahlen nicht vollständig.

³⁾ Aus Lloyds Register of Shipping, 1928—29, London 1928, Bd. II, Anlage Tabelle Nr. 14, S. 1191—1193.

⁴⁾ Zahlen 1897—1903 fehlen.

Fortsetzung

Jahr	Verloren		In % der Welttonnage	Abgewrackt	
	Zahl der Schiffe	1000 BRT		Zahl der Schiffe	1000 BRT
1907	273	408	1,26	83	157
1908	304	420	1,24	78	146
1909	266	394	1,14	127	252
1910	293	421	1,20	128	246
1911	305	449	1,23	122	171
1912	292	451	1,18	87	122
1913	295	445	1,09	76	88
1914	437	774	1,79	54	97
1915	968	1807	4,29	24	26
1916	1274	2715	6,31	14	9
1917	2596	6802	—	8	5
1918	1288	3330	—	6	2
1919	415	514	1,12	10	10
1920	357	511	0,99	13	8
1921	310	459	0,81	34	78
1922	351	429	0,72	160	315
1923	324	494	0,82	385	963
1924	292	441	0,74	485	1174
1925	280	328	0,55	273	653
1926	298	428	0,71	358	799
1927	280	450	0,74	189	402

Offenbar hat die Konjunktur keinen Einfluß auf die Zahl der verlorengegangenen Schiffe. Andererseits hat die verbesserte Schiffskonstruktion in der Nachkriegszeit eine relative Verminderung der Zahl der Schiffsverluste gebracht. Die vorangegangenen gewaltigen Kriegsverluste müssen berücksichtigt werden, wenn diese Strukturänderungen in der Nachkriegszeit erklärt werden sollen.

Von größtem Interesse ist für uns, daß in der Tabelle der vom Stapel gelaufenen und abgewrackten Schiffe der Einfluß der Konjunkturlage auf die letzteren bestimmt nachgewiesen werden kann.

Vom Stapel gelaufene und abgewrackte Schiffe.

Jahr	Welttonnage 1000 BRT	Vom Stapel gelaufene Schiffe in der Welt		Verloren gegangene Schiffe in der Welt	
		1000 BRT	Schiffe in 1000 BRT	1000 BRT	Schiffe in 1000 BRT
1897	25889	1332	—	—	—
1898	26543	1893	—	—	—
1899	27614	2122	—	—	—
1900	28957	2304	—	—	—
1901	30430	2618	—	—	—
1902	32302	2503	—	—	—
1903	33502	2146	—	—	—
1904	34786	1988	89	—	124
1905	35928	2515	120	—	408
1906	37550	2920	143	—	307
1907	39438	2778	157	—	408
1908	40921	1833	147	—	420
1909	41448	1602	252	—	394
1910	41213	1958	246	—	422
1911	43145	2650	171	—	440
1912	44601	2902	122	—	451
1913	46070	3333	88	—	445

Jahr	Welttonnage 1000 BRT	Fortsetzung		
		Vom Stapel ge- laufene Schiffe in der Welt 1000 BRT	Abgewrackte Schiffe in der Welt 1000 BRT	Verloren gegangene Schiffe in der Welt 1000 BRT
1914	49090	2852 ²⁾	97	774
1915	49262	1202 ²⁾	26	1867
1916	48683	1688 ²⁾	9	2715
1917	— ¹⁾	2938 ²⁾	5	6602
1918	— ¹⁾	5447 ²⁾	2	3330
1919	50919	7145 ²⁾	10	514
1920	57314	5862	8	511
1921	61975	4342	78	459
1922	64371	2467	315	429
1923	65166	1643	963	494
1924	64024	2248	1174	440
1925	64641	2193	653	328
1926	64784	1675	799	428
1927	65193	2286	403	450

Wenn die Frachten hoch sind, ist es lohnender, Schiffe zu bauen, wobei noch hinzukommt, daß die Reeder dann mehr Kapital für solche Zwecke haben. Wenn die Frachten hoch sind, verdient man auch mit schlechten Schiffen, so daß in solchen Jahren weniger Schiffe abgewrackt werden. Bei schlechter Konjunkturlage kann in beiden Fällen der umgekehrte Vorgang festgestellt werden. Der allgemeine Zusammenhang muß daher der sein: Hohe Frachten — hohe Schiffspreise — mehr Neubauten — geringere Abwrackungstätigkeit. Niedrige Frachten — niedrige Schiffspreise — weniger Neubauten — erhöhte Abwrackungstätigkeit.

Für die Periode 1897—1913 können wir folgende Entwicklung feststellen:

	Frachten	Schiffspreise	Vom Stapel ge- laufene Schiffe	Abgewrackte Schiffe
max.	1900	1900	1901	—
min.	1902	1904	1904	—
max.	1907	1906	1906	—
min.	1908	1908	1909	max. 1909
max.	1912	1912	1913	min. 1913

Ein direkter Zusammenhang kann zwischen dem Angebot von neuen Schiffen und der Zahl der abgewrackten alten Schiffe einerseits und den Schiffspreisen andererseits festgestellt werden; je teurer die Tonnage, desto mehr versuchen die Reeder, neue Tonnage zu erhalten und um so höher werten sie an sich veraltete Schiffe.

In der Periode 1920—1927 war die Entwicklung folgende:

	Frachten	Schiffspreise	Vom Stapel ge- laufene Schiffe	Abgewrackte Schiffe
max.	1920	1920	1920	min. 1920
min.	1925	1926	1923	max. 1924

Es kann auffallend erscheinen, daß ein derartiger Zusammenhang zwischen Schiffspreisen und vom Stapel gelaufenen Schiffen bestehen kann, da die Bestellung eines Schiffes unter normalen Umständen mindestens ein Jahr vorher erfolgen muß, als das Schiff vom Stapel laufen kann. Wir sehen hier also eine spekulative Vorwegnahme einer kommenden Steigerung der Schiffspreise, wobei die Geschicklich-

¹⁾ Keine Angaben vorhanden.

²⁾ Angaben nicht vollständig.

keit der Reeder, die allgemeine Frachtlage zu beurteilen, darin zum Ausdruck kommt, daß die Höhepunkte der Schiffspreise und der vom Stapel gelaufenen Schiffe gleichzeitig eintreffen. Andererseits kann die vermehrte Nachfrage nach Schiffen zu einer Steigerung der Preise für Schiffsplatten und der Löhne der Werftarbeiter führen. Diese Steigerung kann sich wiederum in einer Erhöhung der Preise für schon gebaute Schiffe auswirken — ein Problem, das später untersucht werden wird.

Es ist nicht überraschend, daß die Einflüsse in diesem Falle mehr unregelmäßig eintreten, da mehrere Einflüsse, z. B. finanzielle Schwierigkeiten der Reeder, Schiffahrtssubventionen, die Einflüsse technischer Erfindungen (Motorschiffe, Schiffe mit Ölfeuerung) so viele neue Faktoren bringen, daß man nicht erwarten darf, daß die Konjunktorentwicklung ganz regelmäßig sein kann.

Besondere Aufmerksamkeit erfordert die Tatsache, daß, wenn der Handel gut funktioniert, große Schiffe gebaut werden. Die zweite Tabelle zeigt, wie in Jahren der Hochkonjunktur die durchschnittliche Größe der Schiffe steigt.

Unter normalen Marktverhältnissen kann deshalb ein direkter Zusammenhang zwischen Schiffspreisen und Angebot an Tonnage festgestellt werden.

Das Angebot von Tonnage wird aber nicht allein durch die Quantität, sondern auch durch die Qualität der Schiffe bestimmt. Ich selbst habe schon versucht, diese Qualität der Tonnage statistisch zu erfassen, und da meine Resultate eine gewisse internationale Anerkennung gefunden haben, habe ich meine Untersuchungen bis auf das Jahr 1897 zurückgeführt.

Meine Methode besteht darin, daß ich Schiff für Schiff der ganzen Welttonnage nach Lloyds Register untersuche und dabei die Schiffe unter verschiedene „Qualitätsklassen“ einreihe. Diese Qualitätsklassen sind so ausgesucht, daß die Schiffe gleichzeitig die folgenden 3 Eigenschaften haben müssen:

Klasse I: Die Schiffe müssen mindestens 5000 BRT groß sein, mindestens eine Geschwindigkeit von 12 Knoten haben und dürfen höchstens 25 Jahre alt sein.

Klasse II: Die Schiffe müssen mindestens 10000 BRT groß sein, mindestens 15 Knoten Geschwindigkeit haben und dürfen höchstens 10 Jahre alt sein.

Klasse III: Die Schiffe müssen mindestens 15000 BRT groß sein, mindestens 18 Knoten Geschwindigkeit haben und dürfen höchstens 5 Jahre alt sein.

Der Leser wird meine Gründe, gerade diese Grenzen zu bestimmen, in meiner Arbeit „Die internationale Schiffahrtskrise“, Jena 1928 (S. 15—27), ausführlich auseinandergesetzt finden.

Qualitätstonnage der Welt. (In 1000 BRT.)

Jahr	Gesamttonnage	Qualitätstonnage		
		Klasse I	Klasse II	Klasse III
1897	18607	1270	113	—
1900	22369	2551	359	67
1903	27183	3855	708	53
1906	31745	4802	868	58
1909	36473	6197	1247	208
1914	49090	9394	1487	326
1920	57314	8881	1057	93
1925	64641	12130	1754	395
1926	64784	12771	1968	308
1927	65193	13053	2162	306

Die Ergebnisse der hiermit umfassender durchgeführten Berechnungen werden in den folgenden Tabellen niedergelegt. Es ist unmöglich, in dem hier zur Verfügung stehenden Raum alle einzelnen Resultate dieser Tabellen zu diskutieren. Wir lenken die Aufmerksamkeit nur auf eine der Folgen des Krieges:

Deutschlands prozentualer Anteil an der Welttonnage.

Jahr	% der gesamten Welttonnage	Qualitätstonnage		
		Klasse I	Klasse II	Klasse III
1914	11,06	16,35	21,54	38,56
1920	1,17	—	—	—
1927	5,16	6,79	8,15	10,56

Der prozentuale Anteil der verschiedenen Qualitätsklassen an der Welttonnage zeigt folgende Entwicklung:

Jahr	Klasse I	Klasse II	Klasse III
1897	4,90	0,44	—
1900	8,78	1,23	0,23
1903	11,46	2,11	0,16
1906	12,79	2,31	0,16
1909	14,95	3,01	0,50
1912	17,41	2,78	0,40
1914	19,14	3,28	0,72
1920	15,50	1,84	0,16
1925	18,77	2,71	0,61
1926	19,71	3,04	0,48
1927	20,02	3,32	0,47

Prozentualer Anteil der Qualitätswelttonnage: Klasse I.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	60,43	61,91	61,88	60,86	58,10	59,02	56,38	63,98	56,60	56,34	55,14
Deutschland	17,88	20,39	16,68	17,06	18,35	15,29	16,35	—	4,73	5,83	6,79
Frankreich	8,40	5,87	5,42	6,75	6,84	5,49	5,91	5,60	6,46	6,19	7,00
Ver. Staaten v. A.	4,35	2,60	5,79	6,58	5,52	5,72	5,00	10,45	9,94	9,93	9,69
Holland	0,65	1,44	1,75	1,59	2,59	3,09	4,72	5,21	8,02	7,86	7,61
Japan	1,37	3,85	3,18	2,81	3,64	3,83	3,60	5,50	5,56	5,12	5,34
Italien	—	0,21	0,83	1,00	0,29	2,95	2,38	3,26	4,48	4,53	4,83
Österreich-Ungarn	—	0,43	0,49	0,74	1,17	1,58	1,84	—	—	—	—
Rußland	0,84	1,80	1,70	0,73	1,05	0,96	1,17	0,45	—	—	—
Belgien	1,43	0,68	0,48	0,38	0,92	0,64	0,95	0,28	0,28	0,27	0,26
Dänemark	—	—	0,78	0,80	0,62	0,56	0,71	1,32	1,22	1,07	1,12
Spanien	4,65	0,82	1,02	0,59	0,72	0,64	0,67	0,45	0,71	0,67	0,59
Norwegen	—	—	—	—	—	—	0,12	0,27	0,56	0,78	0,75
Schweden	—	—	—	—	—	—	—	0,39	0,45	0,44	0,31
Andere Länder	—	—	—	0,11	0,19	0,23	0,26	2,84	0,98	0,98	0,68

Prozentualer Anteil an der Qualitätswelttonnage: Klasse III.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	—	25,87	32,51	66,89	61,13	61,55	49,59	60,75	62,39	62,05	56,22
Italien	—	—	—	—	—	—	—	23,12	20,68	27,44	27,59
Frankreich	—	—	—	—	—	—	13,38	11,85	16,13	8,75	—
Deutschland	—	74,13	67,49	33,11	38,87	25,07	38,56	—	8,18	10,51	10,56
Ver. Staaten v. A.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,02

Prozentualer Anteil an der Qualitätswelttonnage: Klasse II.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	22,90	35,46	48,45	48,60	57,06	62,49	55,94	65,01	61,48	62,13	61,98
Deutschland	37,45	45,39	26,81	27,26	22,19	15,76	21,54	—	5,73	5,89	8,15
Frankreich	—	6,25	3,35	4,27	3,73	5,84	9,54	9,58	2,84	3,10	3,96
Ver. Staaten v. A.	39,65	6,49	10,07	8,68	4,00	4,17	—	8,12	13,80	12,30	11,96
Holland	—	6,41	6,79	7,49	6,31	4,34	4,65	2,42	3,01	3,23	3,61
Japan	—	—	—	—	2,16	3,25	4,13	3,30	2,37	2,11	1,93
Italien	—	—	—	—	—	—	—	6,28	6,00	6,58	6,99
Österreich-Ungarn	—	—	—	—	—	1,01	0,85	—	—	—	—
Rußland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Belgien	—	—	1,68	1,38	2,93	1,51	1,26	—	—	—	—
Dänemark	—	—	2,85	2,32	1,62	1,63	—	1,12	—	—	—
Spanien	—	—	—	—	—	—	1,37	1,93	1,22	1,09	0,99
Norwegen	—	—	—	—	—	—	0,72	2,24	0,64	0,67	0,61
Schweden	—	—	—	—	—	—	—	—	0,97	0,91	0,82
Andere Länder	—	—	—	—	—	—	—	—	1,94	1,99	—

Prozentualer Anteil der einzelnen Länder an der gesamten Welttonnage.

(Ohne Berücksichtigung der Qualität.)

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	52,05	49,10	47,57	46,89	45,42	44,56	39,23	35,91	30,08	29,95	29,62
Deutschland	7,84	9,12	9,75	10,15	10,29	10,38	11,06	1,17	4,76	4,80	5,16
Frankreich	4,49	4,65	4,82	4,64	4,57	4,60	4,72	5,66	5,43	5,39	5,32
Ver. Staaten v. A.	8,98	9,47	10,74	11,29	11,95	11,79	10,84	28,00	23,69	22,84	22,38
Holland	1,67	1,83	1,96	1,92	2,27	2,53	3,05	3,13	4,02	3,96	4,07
Japan	1,63	1,98	2,16	2,66	2,78	3,02	3,48	5,23	6,06	6,13	6,19
Italien	3,13	3,39	3,51	3,21	3,18	3,14	3,40	3,91	4,69	5,00	5,35
Österreich-Ungarn	1,27	1,43	1,72	1,68	1,81	2,02	2,15	—	—	—	—
Rußland	2,12	2,48	2,41	2,43	2,35	2,10	2,15	0,93	0,50	0,50	0,47
Belgien	0,53	0,56	0,47	0,46	0,66	0,61	0,72	0,72	0,84	0,78	0,77
Dänemark	1,57	1,79	1,73	1,76	1,79	1,70	1,67	1,40	1,64	1,87	1,63
Spanien	2,27	2,39	2,27	1,92	1,71	1,73	1,83	1,74	1,83	1,80	1,78
Norwegen	6,31	5,65	4,92	4,89	4,81	5,14	5,10	3,87	4,15	4,39	4,33
Schweden	2,02	2,19	2,14	2,28	2,23	2,17	2,28	1,87	2,01	2,07	2,09
Andere Länder	4,12	3,97	3,83	3,82	4,18	4,51	8,26	6,46	10,31	10,74	10,86

(Schluß folgt.)

Die Entwicklung der deutschen Transportversicherung nach dem Weltkriege.

Von Dr. H. Langhoff, Diplomvolkswirt, Königsberg¹⁾.

Die deutsche Transportversicherung hat nach dem Kriege eine gegenüber den anderen Versicherungsarten so eigene Entwicklung eingeschlagen, daß eine Untersuchung dieser Erscheinung im Hinblick auf die engen Wechselwirkungen zwischen Verkehr und Transportversicherung einiges Interesse beanspruchen darf.

Daß zwischen Konjunkturablauf und Privatversicherung eine starke Verbundenheit besteht, ist allgemein bekannt. Die Transportversicherung zeigt sich wohl

¹⁾ Sämtliche Zahlen dieses Aufsatzes sind vom Verfasser errechnet und zusammengestellt nach den Assekuranz-Jahrbüchern und Neumanns Jahrbuch für Privatversicherung im Deutschen Reich.

besonders leicht reagibel auf die Konjunkturausschläge, da sich bei ihr als einer der kurzfristigsten Versicherungsarten das automatisch mit einer Krise einsetzende Nachlassen der Nachfrage nach Versicherungsschutz rasch bemerkbar machen kann, und da die eigentlichen Nachfragefaktoren der Transportversicherung, Handel und Verkehr, von einer Krise meist unmittelbar betroffen werden. Jedoch diese allgemeinen Auswirkungen einer Krise können — wenn sie auch immerhin die Transportversicherung besonders nachhaltig beeinflussen — nicht ausreichen, um die außerordentliche Depression zu erklären, in der sich die deutsche Transportversicherung nach dem Kriege ununterbrochen befindet, ohne Rücksicht auf die zeitweilige Aufwärtsentwicklung der deutschen Wirtschaft. Bei näherer Untersuchung zeigen sich in der Tat zwei Momente, die aus dem Wesen des Transportversicherungsgeschäftes wachsen und die den Anlaß zu dieser der Transportversicherung eigenen Entwicklung gegeben haben.

Da die charakteristischen Gefahren eines Güterverkehrs sich gerade im Verkehr über die Grenzen des Heimatlandes hinaus, vor allem im Überseeverkehr ergeben, so wird die Transportversicherung ihrer Natur nach aus der nationalen Volkswirtschaft auf den Weltmarkt gedrängt und erhält dadurch einen gerade diesem Versicherungszweig eigentümlichen internationalen Charakter und verhältnismäßig hohen Grad weltwirtschaftlicher Verflechtung. Andererseits aber ergibt sich aus dieser Verankerung auf dem Weltmarkt für die Transportversicherung eine empfindliche Reagenz auf jede Krise des Auslandes, noch empfindlicher auf jede Abschließung des Auslandsmarktes. Dieses Moment mußte gerade der deutschen Transportversicherung, die es in dem letzten Jahrzehnt vor dem Kriege verstanden hatte, in zunehmendem Maße auf fast allen Kontinenten den Auslandsmarkt zu erobern und sich so zu einem beachtlichen Konkurrenten der bis dahin unumschränkten Weltstellung Englands emporgearbeitet hatte, außerordentlich verhängnisvoll werden. Das weitverzweigte Netz der Auslandsbeziehungen wurde — zunächst für die Feindbundländer — gänzlich zerstört, und die deutsche Transportversicherung stand plötzlich vor der äußerst schweren Aufgabe einer völligen Umstellung der Geschäftsbasis, während die übrigen Zweige der Privatversicherung immerhin einigermaßen kontinuierlich weiterarbeiten konnten. Um diese gewaltigen und raschen Umstellungsarbeiten zu ermöglichen, mußte zur Errichtung einer staatlichen Transportversicherungsgesellschaft¹⁾ geschritten werden, zumal da das Kriegsrisiko von den privaten Transportversicherern wegen seiner Gefährlichkeit und Unübersehbarkeit nicht übernommen werden konnte. Nach dem Kriege erwachsen der deutschen Transportversicherung ein zweites Mal die empfindlichsten Schädigungen aus der diesem Versicherungszweig eigenen internationalen Einstellung. Mit Ende des Krieges machten sich sowohl in den Feindbundländern als auch in den neutralen und neuentstandenen Staaten allgemeine Tendenzen zur „Nationalisierung der eigenen Volkswirtschaft“ geltend, Bestrebungen, die an dem Ausbau der jeweils heimischen Privatversicherung nicht vorübergingen und wiederum gerade die Transportversicherung härter als die anderen Versicherungsarten treffen mußten infolge ihrer natürlichen internationalen Geschäftsbasis und des für sie unumgänglich notwendigen ausländischen Risikoausgleichs. Durch diese Abschließung des Auslands-

1) „Deutsche Seeversicherungs-A.-G. Hamburg“. Aktienkapital betrug 28 Mill. Mark, das zu $\frac{2}{3}$ vom Reich und zu $\frac{1}{3}$ von Privatgesellschaften übernommen wurde.

Fast alle Länder mit einer ausgebildeten Transportversicherung mußten in ähnlicher Weise staatliche Maßnahmen ergreifen, entweder auch durch Errichtung staatlicher Seeversicherungsinstitute oder indem der Staat die Kriegsrisiken bis zu 80% direkt oder in Rückdeckung nahm.

marktes wurden die nach dem Kriege und vor allem nach der Inflation allgemein in der deutschen Wirtschaft einsetzenden Aufbauarbeiten für die Transportversicherung in ungeheurem Maße erschwert, ja geradezu unmöglich gemacht. Erst nachdem — verhältnismäßig spät — die ausländischen Märkte sich den deutschen Transportversicherern wieder schrittweise öffneten, konnte auch dieser Zweig der deutschen Privatversicherung mit einer normalen Geschäftsbasis arbeiten.

Der andere Faktor, der die starke Depression der deutschen Transportversicherung verursachte, liegt in dem betont kaufmännischen Wesen dieses Versicherungszweiges. Bereits bei der Freilassung der Transportversicherung von der allgemeinen Versicherungsaufsicht im Jahre 1901 wurde es von allen Seiten anerkannt¹⁾, daß die Transportversicherung ein Geschäft von „Kaufmann zu Kaufmann“ sei und daher einerseits keines Aufsichtsschutzes für eine „wirtschaftlich schwächere Partei“ bedürfe, andererseits aber wegen ihres geschäftlich subtilen Charakters sogar unbedingt von einer Aufsicht befreit bleiben müsse. Auch die nach dem Kriege einsetzenden Bestrebungen einer Unteraufsichtstellung der Transportversicherung²⁾ wurden schließlich mit diesem Argument der kaufmännischen Einstellung dieses Versicherungszweiges abgewehrt. Jedoch gerade die elastische Wirtschaftsführung und individuelle Anpassungsfähigkeit wurde der deutschen Transportversicherung während der Inflation zum Verhängnis, da sie eine Flut von Gründungen entstehen ließ, wie sie wohl nie ein Versicherungszweig gekannt hat. Diese Entwicklung konnte in ihren Anfängen, die in die Jahre 1917 bis 1919 fallen, zunächst als durchaus natürlich und gesund angesehen werden. Der erste Anstoß lag in einem tatsächlich gesteigerten Bedarf an Versicherungsschutz, hervorgerufen durch den Ausfall an ausländischer Konkurrenz auf dem deutschen Versicherungsmarkt mit Kriegsausbruch, durch die erhöhte Bedeutung, die die durch den Krieg notwendig gewordene Umstellung der Güterbeförderung vom Seewege auf den Land- und Binnenwasserstraßenweg der Binnentransportversicherung verliehen hatte, sowie schließlich durch die vermehrte Unsicherheit, die sich infolge der Überlastung und Abnutzung der Transportmittel während des Krieges, sowie durch die politischen und wirtschaftlichen Wirren für den Verkehr ergaben. Der weitere Anlaß zu dieser Entwicklung, vielleicht der bedeutendere je länger der Krieg anhielt, kennzeichnete sich als Maßnahme planmäßiger Vorsorge³⁾ für eine nach Beendigung des Krieges mit Sicherheit zu erwartende Nachfrage auf dem Transportversicherungsmarkt. Denn es war unschwer vorzusehen, daß Handel und Verkehr nach der jahrelangen Blockade mit verschärfter Lebhaftigkeit einsetzen würde und im Gefolge damit eine vermehrte Nachfrage nach Transportversicherungsschutz. Eine planmäßige Kapazitätssteigerung auf der Angebotsseite — teils durch Neugründungen, teils durch Kapitalerhöhungen oder durch Aufnahme der Transportversicherung von andern Versicherungsgesellschaften — war daher solange herechtigt, als sie nicht das wirtschaftliche Maß überschritt. Der unerwartete Kriegsausgang hätte wirtschaftlicherweise diese Gründungen sofort unterbinden müssen, da nunmehr —

1) Begründung zum Versicherungsaufsichtsgesetz. Reichstagsdrucksache Nr. 5 vom 14. November 1900.

2) Erstmals während der Gründungsperiode 1920/22, um einen numerus clausus für die bestehenden Transportversicherungsgesellschaften zu schaffen. Ein zweites Mal 1930/31 im Verlauf der Erörterungen, die sich an den Zusammenbruch der Frankfurter Allgemeinen Versicherungsgesellschaft knüpften.

3) Wiederholt wandten sich verschiedene Vereinigungen der Aus- und Einfuhrhändler an den Deutschen Transportversicherungsverband mit der Frage, welche Vorkehrungen getroffen werden könnten, um nach Friedensschluß dem deutschen Außenhandel den nötigen Versicherungsschutz gewähren zu können.

zumal bei der Abschließung des Auslandsmarktes — das Angebot völlig ausreichte, selbst bei der tatsächlich nach Kriegsschluß ansteigenden Nachfrage nach Transportversicherungsschutz. Jedoch das Gegenteil trat ein. Eine Gründungsepoche größten Stils setzte mit dem Jahre 1919 ein, erreichte 1923 mit 81 Gründungen — gegenüber einem Vorkriegsbestand von 46 Unternehmungen — ihren Höhepunkt und führte dazu, daß sich zu Beginn des Jahres 1924 die Zahl der deutschen Transportversicherungsgesellschaften gegen 1914 mehr als verfünffacht hatte. Daß diese ungeheure Vermehrung der Anbieter bei weitem den Bedarf überstieg, liegt auf der Hand, zumal der während der Inflation auftretende vermehrte Bedarf teilweise nur als ein Scheinbedarf, hervorgerufen durch die Geldentwertung, die die Versicherungssummen zu ungeheuren Werten anschwellen ließ, teilweise auch nur als ein vorübergehender Bedarf, verursacht durch Revolutions- und Nachkriegsgefahren, zu werten war.

Die Ursache dieser weit über das wirtschaftliche Maß gehenden Gründungs-
hausse ist vor allem in dem betont kaufmännischen Wesen der Transportversicherung zu suchen. Infolge der äußerst geschmeidigen Geschäftspraxis und infolge der Kurzfristigkeit der Verträge war der Geschäftseingang bei der Transportversicherung nicht derart stark von der Geldentwertung betroffen wie in den anderen Versicherungszweigen. Entwertungsschäden konnten nur während der relativ kurzen Zeitspanne vom Augenblick des Versandes bis zu dem Eintreffen der Ware am Bestimmungsort eintreten. Zudem hatte sich die deutsche Transportversicherung verhältnismäßig früh — gegenüber den anderen Sparten — auf Abschluß der Verträge auf Goldbasis oder in fremder Währung umgestellt¹⁾ und wurde auch in Anerkennung der internationalen Bedeutung der Seeversicherung durch die Devisengesetzgebung Oktober/Dezember 1922 beim Abschluß von Versicherungen in fremder Valuta belassen, während die übrigen Zweige der Privatversicherung durch die Gesetzgebung weitgehendst beschränkt wurden. Schließlich verstand es die Transportversicherung infolge ihrer geschäftlichen Beweglichkeit, sich das Versagen anderer Versicherungszweige während der Inflation zunutze zu machen, und beteiligte sich z. B. unter dem Deckmantel der Lagerversicherung in großem Umfang an Feuerversicherungen, da diese Sparte infolge ihrer starren Geschäftsordnung ihre Maxima den durch die Inflation geschaffenen Verhältnissen nicht schnell genug anpassen konnten. Auch in die Interessensphären der Einbruchdiebstahlversicherung griff die Transportversicherung unter geschickter Ausnutzung der Lücken, die das Versicherungsaufsichtsgesetz bot, durch die sogenannte Einheits- bzw. Umlaufs- oder Korsoversicherung ein. Alles dieses führte zu relativ günstigen Geschäftsergebnissen für die deutsche Transportversicherung während der Inflation und bot daher im allgemeinen Gründungstaumel dieser Zeit einen ganz besonderen Anreiz gerade zur Gründung von Transportversicherungsunternehmungen. Nicht zuletzt erhielt diese Bewegung einen fördernden Impuls dadurch, daß zu dieser Zeit das Problem der Unteraufsichtstellung der Transportversicherung lebhaft diskutiert wurde. Das Bestreben ging allgemein dahin, vor dem Inkrafttreten einer Reichsaufsicht noch möglichst viele Gesellschaften mit geringem Aktienkapital unter Dach und Fach zu bringen.

Die labile und geschickte Geschäftspraxis, die der Transportversicherung eigen-
tümlich ist, hatte somit während der Inflation zu einer enormen Vergrößerung der Zahl der deutschen Transportversicherungsunternehmungen geführt. Gegenüber einem Bestand von 46 Gesellschaften im Jahre 1914 hatte die Zahl der Aktiengesell-

¹⁾ Vgl. den Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1922/23.

schaften am 1. Januar 1924 um 194 Unternehmungen oder 422% zugenommen. Dazu hatte der Gedanke der Selbstversicherung, der in der Hauptsache in der Feuer- und Haftpflichtversicherung¹⁾ während der Inflation zur Gründung zahlreicher Selbstversicherungsgesellschaften geführt hatte, auch in der Transportversicherung Eingang gefunden und 30 derartige Unternehmungen in Deutschland entstehen lassen, was eine weitere Vermehrung der Angebotsseite bedeutete. Für die ausländischen Gesellschaften lag in dem stetig absinkenden Stand der deutschen Valuta direkt ein Anreiz zur Beteiligung und Wiederaufnahme des deutschen Geschäftes, um so mehr, als sich jetzt eine günstige Gelegenheit bot für Gesellschaften aus valutastarken Ländern, auf dem deutschen Markte Fuß zu fassen, ohne großes Risiko dabei zu laufen. Diese Möglichkeiten wurden in recht weitgehendem Maße ausgenutzt, da auch die ausländischen Versicherungsmärkte durch Kriegsgründungen stark überlastet waren. Da Deutschland wegen seiner wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse nicht in der Lage war, seinen Versicherungsmarkt mit den gleichen Abwehrmaßnahmen wie die anderen Länder zu schützen, so gelang es den ausländischen Transportversicherern, in das deutsche Geschäft einzudringen und der deutschen Versicherung wieder langsam ein Gehiet zu entreißen, das sie während des Krieges ganz für sich gebucht hatte, und das fernerhin allein zu beherrschen von privatwirtschaftlicher Seite die nötigen Vorsorgemaßnahmen getroffen waren. Statt 24 ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1914 arbeiteten derer in Deutschland 1924 44.

Das gesamte Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt hatte sich mithin 1924 mit insgesamt 314 Gesellschaften gegenüber 70 Unternehmungen im Jahre 1914 rund um 350% vergrößert.

Demgegenüber hatte die Nachfrage nach Transportversicherungsschutz während der Inflation ebenfalls Veränderungen erfahren, die jedoch der Entwicklung der Angebotsseite diametral entgegenliefen. Zunächst hatte sich der Kreis der Versicherungsschutzsuchenden durch die Gebietsverluste Deutschlands erheblich vermindert — für die Transportversicherung besonders fühlbar der Verlust der Hafeneplätze Memel und Danzig sowie der Kolonien. Zudem waren die ausländischen Transportversicherungsmärkte, deren Bedarf in der Vorkriegszeit zu einem beträchtlichen Teil von deutschen Gesellschaften gedeckt wurde, nunmehr für die deutschen Versicherer aus politischen und wirtschaftlichen Gründen völlig verschlossen. Parallel zu dieser räumlichen Einengung des Geschäftsgebietes ging ein Rückgang der deutschen Außenhandelsstätigkeit, die — nachdem der Ausverkauf Deutschlands durch Schaffung der Außenhandelskontrolle gestoppt war — im Jahre 1923 noch nicht 50% des Vorkriegshandels erreichte.

Diese Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage in der Transportversicherung mußte mit der Stabilisierung der Währung zu einer außergewöhnlich heftigen Krise führen, da nunmehr der Versicherungsbedarf sich in seiner wahren Größe zeigte; der Scheinbedarf, hervorgerufen durch die inflationistische Aufblähung der Versicherungswerte, ging auf sein wahres Maß zurück und ließ die Verminderung der Nachfrage gegenüber der Vorkriegszeit deutlich erkennen. Zudem ergaben sich mit der Währungsstabilisierung weitere Verengungen des Transportversicherungsmarktes, teils verursacht durch die Verarmung weiter Kreise des Publikums, das nunmehr nur in den dringendsten Fällen zu einer Versicherung griff, teils durch

¹⁾ Da während der Inflation ständig die Gefahr der Unterversicherung für diese Sparten bestand, schlossen sich vielfach mehrere Einzelwirtschaften gleicher Branche zusammen und machten für Schadensfälle gemeinsame Rücklagen, die jedoch nicht in Reserven angelegt wurden, sondern den Unternehmungen in Form von Krediten wieder zufließen.

die nach der Inflation automatisch einsetzende Stagnation von Handel und Verkehr. Außerdem verboten sich die Übergriffe der Transportversicherer auf die Gebiete der Feuer- bzw. Einbruchdiebstahlversicherung mit der Stabilisierung von selbst¹⁾, nachdem in diesen Sparten durch die Festwährung die gesunde Berechnungsgrundlage wieder hergestellt war. Alles dieses reduzierte den an sich schon verringerten Versicherungsbedarf der Transportversicherung um ein Beträchtliches, und es stand somit plötzlich dem in der Transportversicherung so außerordentlich vergrößerten Angebot eine stark verminderte Nachfrage gegenüber. Durch diesen völlig anormalen Zustand wurde die deutsche Transportversicherung von vornherein einer gesunden wirtschaftlichen Tragfläche beraubt, da ja das Wesen der Versicherung, das auf dem Gesetz der großen Zahl und der Atomisierung der Verlustgefahr aufgebaut ist, durch dieses äußerst ungünstige Verhältnis von Angebot und Nachfrage verletzt wurde. Während die anderen Zweige der Privatversicherung nach kurzem Reinigungsprozeß ihre Aufbauarbeiten beginnen konnten, setzte in der Transportversicherung ein derartig heftiger Konkurrenzkampf ein, daß nicht nur die Inflationsgründungen davon betroffen wurden, sondern auch die alten fundierten Gesellschaften in Mitleidenschaft gezogen wurden, und die deutsche Transportversicherung sich seitdem ununterbrochen in einer Depression befindet. Schon zu Beginn des Jahres 1924 verschwanden einzelne Gesellschaften vom Markte, da sie die Kapitalausrüstungen nicht aufbringen konnten, die in der Goldmarkeröffnungsbilanz zur Fortführung des Geschäftes von dem Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung gefordert wurden. Im Kampf der übrigen um den Markt bildete die Prämienunterbietung die Hauptwaffe, um so mehr, als hemmende Vereinbarungen der Gesellschaften in verbandspolitischer Hinsicht notgedrungen gefallen waren. Nachdem zunächst die beginnenden Kriegerscheinungen im Transportversicherungsgewerbe im Jahre 1920 zu einem engeren Zusammenschluß der deutschen Unternehmungen²⁾ — zu einer Umwandlung des bestehenden Interessenvereins in ein Kartell geführt hatten, machten die mit fortschreitender Krise entgegenwirkenden, kartellhemmenden Faktoren schließlich jede wirksame Prämienpolitik unmöglich, so daß im Oktober 1923 die Verbindlichkeit der Verbandstarife aufgehoben werden mußte und damit einer Prämienunterbietung größten Ausmaßes Tor und Tür geöffnet waren. Alle Disziplinen einer gesunden Versicherungstechnik wurden aus dem Wege geräumt. Wirtschaftlicher Weise hätte das Faktum der verringerten Nachfrage zu einer Prämienerböschung führen müssen. Denn je weniger Wirtschaftseinheiten in der Gefahrengemeinschaft miteinander in Beziehung gebracht werden, um so ungünstiger ist — mangels der großen Zahl — der Gefahrenausgleich der Gemeinschaft und damit das Leistungsvermögen der Gesellschaft als Träger der Gefahrengemeinschaft. Erst mit der Extensität wächst das Leistungsvermögen der Unternehmung und kann das Prämienniveau gesenkt werden. Da sich jedoch der Preis für die Ware Versicherung wie jeder andere Preis bei freier Wirtschaft gemäß den Marktgesetzen bildet, wurde diesen Überlegungen nicht stattgegeben. Die Preise für die Ware Transportversicherung sanken schließlich auf einen Tiefstand, der weit unter der Rentabilitätsgrenze lag. Prämienunterbietungen von sogar 60—80 % wurden getätigt. Im Verein mit dieser Prämien schleuderei suchte man die Gunst der Versiche-

¹⁾ Das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung grenzte zudem den Geschäftskreis der Transportversicherung gegen die Feuerversicherung amtlich ab.

²⁾ Der 1914 gegründete Deutsche Transportversicherungsverein, ein Zweigverband des Internationalen Transportversicherungsverbandes, wurde 1920 zu dem selbständigen Deutschen Transportversicherungsverband umgewandelt, ein Verband mit dem ausdrücklichen Zweck, durch obligatorische Tarife den Markt zu regulieren. Vgl. Jahresbericht des Verbandes 1919—22.

rungsnehmer zu gewinnen, indem man Bedingungen bei Risikoübernahmen zugestand, die das erhöhte und vielfach sogar untragbar gewordene Risiko bei der Prämienbemessung keineswegs berücksichtigten. Höchst unsolide Praktiken entwickelten sich: Gefahren, die nie Gegenstand einer Versicherung sein können, wurden ohne Prämienzuschlag übernommen; man scheute sich nicht 25—33, selbst 50 und mehr Prozent des Rechnungswertes als imaginären Gewinn zu versichern, während vor dem Kriege kaum mehr als 10% des Rechnungswertes als imaginärer Gewinn beim Bezug von Waren versichert wurden. Die Folgen dieser ungünstigen Geschäftslage konnten nicht lange ausbleiben. In der Zeit von 1924—1926 verschwanden insgesamt 119 deutsche Transportversicherungsgesellschaften vom Markte, davon 98 durch Konkurs oder Betriebseinstellung. In der Hauptsache handelte es sich dabei um die Inflationsgründungen, so daß am Ende des Jahres 1926 von den gesamten 192 Inflationsblüten nur 81 Gesellschaften, d. s. 42%, übrig blieben. So schälte sich damit als Ergebnis dieses Kampfes zunächst ziemlich deutlich der Bestand an Vorkriegs- und Kriegsgesellschaften heraus, deren Gründung auf einer gesunden Basis erfolgt war. Die Selbstversicherungsgesellschaften stellten ebenfalls in größerem Umfang ihre Geschäfte ein, da mit der Stabilisierung der Währung die

Bestandsveränderungen in der deutschen Transportversicherung.

	Abgang	davon Konkurse, Auflösungen, Einstellungen	Verschmelzungen	Bestand am 1. I.
1924	26	16	10	240
1925	51	46	5	221
1926	42	36	6	170
1927	7	4	3	128
1928	12	5	7	122
1929	5	3	2	114
1930	16	9	7	110
1931	.	.	.	98

Voraussetzungen fortfielen, die zu ihrer Gründung geführt hatten. Ogleich der heftigste Ausleseprozeß mit dem Jahre 1926 beendet war, so waren damit noch keineswegs normale Verhältnisse zwischen Angebots- und Nachfrageseite hergestellt; die Reduzierung der Zahl der Gesellschaften mußte fortgesetzt werden, wenn die deutsche Transportversicherung wieder auf gesunder Basis arbeiten wollte. Seit 1927 geht somit die Anpassung des Angebots an den Bedarf weiter vor sich, wenn auch nicht in dem raschen und ruinösen Tempo der Jahre 1924 bis 1926. Während in jener Zeit außerdem die Konkurse und Geschäftseinstellungen bei dem Ausleseprozeß den Hauptfaktor bildeten, versuchen nunmehr die Unternehmungen durch Konzentration teils ihre Geschäftsbasis zu vergrößern — vom Gesichtspunkt der stärkeren Gesellschaften gesehen — teils ihre Kapitalien wenigstens zum Teil zu retten — vom Standpunkt der schwächeren Unternehmungen gesehen. Es bildeten sich mannigfache und weitverzweigte Vorschachtelungen der Transportversicherungsgesellschaften heraus, wobei alle Formen der Konzentration erkennbar sind, wie Austausch von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern, Abschluß von Interessenverträgen, Austausch und Zusammenarbeit der Organisation, Fusionen u. a. Andererseits aber machte sich auch bei diesen Vorgängen die Eigenart und Sonderstellung der Transportversicherung bemerkbar, da hierbei die Branchenkonzentration, d. h. Konzentration der Transportversicherungsgesellschaften untereinander, in weit größerem Maße auftrat als in den anderen Sparten. So verschwanden in diesen Jahren 1926—1930 noch weitere 40 Transportversicherungsgesellschaften vom

deutschen Märkte, und zwar nunmehr vor allem die alten Vorkriegsgesellschaften — ein Drittel der Unternehmungen, die 1914 die Transportversicherung betreiben —, ein Zeichen dafür, wie außerordentlich ruinös der Konkurrenzkampf auf diesem Gebiet der deutschen Wirtschaft gewirkt hatte.

Bestandsveränderungen der ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in Deutschland.

	Zugang	Abgang	Bestand	davon England
1924	15	—	44	15
1925	3	1	59	24
1926	2	2	61	24
1927	8	1	61	24
1928	—	5	68	28
1929	8	12	63	27
1930	—	4	58	25
1931	—	—	54	25

Die ausländischen Gesellschaften machten den Ausleseprozeß der deutschen Unternehmungen zunächst nicht mit; im Gegenteil nutzten sie die durch die geschilderten Umstände stark geschwächte Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Gesellschaften und das Mißtrauen, das durch die Konkurse und Liquidationen der deutschen Transportversicherungsunternehmen in das Publikum getragen wurde, dahin aus, um die deutschen Unternehmungen noch mehr vom heimischen Markt zu verdrängen. Erst in demselben Maße, in dem der Konsolidierungsprozeß in der deutschen Transportversicherung Fortschritte machte, je mehr diese wettbewerbsfähig wurde, ist ein Abgang des ausländischen Angebots auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt zu verzeichnen.

Die deutschen Transportgesellschaften nach der Größe der Prämieinnahmen.

in 1000 RM.	1912			1929		
	Anzahl	Gesamt-Brutto-Prämie (in 1000 RM.)	in % der Gesamtprämie	Anzahl	Gesamt-Brutto-Prämie (in 1000 RM.)	in % der Gesamtprämie
von bis 50	2	59	—	5	126	1%
50—100	—	—	—	3	249	
100—500	3	1003	0,4%	15	4823	2%
500—1000	2	1383	0,5%	10	7458	4%
1000—2000	5	6834	3%	11	16960	8%
2000—3000	5	12828	5%	6	14235	7%
3000—5000	12	47363	19%	8	29051	14%
5000—10000	12	86666	35%	5	38230	18%
10000—15000	2	23870	10%	3	37843	18%
15000—20000	1	16720	7%	2	36656	17%
20000—30000	2	49483	20%	1	23941	11%

Trotz dieser Reduzierung sowohl des in- wie ausländischen Angebots auf dem deutschen Markt betreiben zu Anfang des Jahres 1931 noch insgesamt 182 Gesellschaften die Transportversicherung in Deutschland, das bedeutet ein Mehr von 112 Unternehmungen oder rund 160% gegenüber der Vorkriegszeit. Die Zahl der deutschen Transportversicherungsgesellschaften ist immer noch mehr als doppelt so groß wie im Jahre 1914. Zu beachten ist dabei, daß trotz der starken Konzentrationsvorgänge seit 1924 nicht etwa einige wenige Großbetriebe das deutsche Trans-

portversicherungsgeschäft für sich buchen, sondern immer noch eine größere Zahl gleich starker leistungsfähiger Gesellschaften auf dem deutschen Markt als Konkurrenten auftreten — wenn auch die vorstehende Tabelle hinsichtlich der Höhe der Prämieinnahmen eine gewisse Verschiebung zugunsten der größeren Unternehmungen und dementsprechend ein Anwachsen der Zahl der kleineren Gesellschaften deutlich erkennen läßt.

Das ausländische Angebot hat sich mehr als verdoppelt gegenüber 1914, wobei England allein fast die Hälfte der gesamten ausländischen Unternehmungen stellt; daneben treten Holland und die Schweiz mit je 7 Gesellschaften stärker in Erscheinung. Amerika, das vor dem Kriege auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt nicht arbeitete, sondern sich nur auf dem Gebiet der Lebensversicherung in Deutschland betätigte, tritt seit 1930 auch als Anbieter auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt auf. Im Verhältnis zum Gesamtangebot dieses Versicherungszweiges hat sich der Anteil der Ausländer zwar nicht gegenüber der Vorkriegszeit geändert, denn sowohl gegenwärtig wie im Jahre 1914 beträgt die Zahl der ausländischen Transportversicherer 35%¹⁾ des Gesamtangebotes. Jedoch bei dieser rein quantitativen Darstellung ist zu berücksichtigen, daß die deutschen Gesellschaften durch den oben geschilderten Konkurrenzkampf immer noch stark in ihrer Wettbewerbsfähigkeit geschwächt sind, während die ausländischen, insbesondere die englischen Unternehmungen infolge ihres ausgedehnten internationalen Marktes auf einer erheblich gesünderen Basis arbeiten und daher auch zur Übernahme größerer und gefahrvoller Risiken in der Lage sind. Günstig waren ihnen ferner die vielen Liquidationen deutscher Gesellschaften, sowie vor allem die Zusammenbrüche und Schwierigkeiten großer deutscher Unternehmungen, die eine erhebliche Beunruhigung der Öffentlichkeit hervorriefen und daher die Neigung zur Versicherung bei ausländischen Gesellschaften zeitweilig verstärkten²⁾. Zu dieser direkten Einfuhr ausländischen Versicherungsschutzes nach Deutschland tritt eine recht erhebliche indirekte Einfuhr durch Übernahme deutscher Rückversicherungsverträge seitens ausländischer Gesellschaften, da die deutsche Transportversicherung — augenblicklich noch stark vom Weltmarkt abgedrängt — des notwendigen internationalen Risikoausgleichs entbehrt, und daher die Rückdeckung stärker als vor dem Kriege im Ausland suchen muß. Aus diesen Gründen hat das ausländische Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht zugenommen, so daß man trotz des Rückganges der Zahl ausländischer Gesellschaften immer noch von einer gewissen Überfremdung des deutschen Marktes sprechen muß.

Diese Darlegungen ergeben also ein im Vergleich mit der Vorkriegszeit sowohl qualitativ wie strukturell verändertes Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt, dem nun auf der anderen Seite eine veränderte Nachfrage, jedoch in umgekehrter Richtung, gegenübersteht. Wie schon erwähnt, war der Bedarf an Transportversicherungsschutz durch die allgemeinen wirtschaftlichen Verschiebungen innerhalb Deutschlands und der Weltwirtschaft stark verringert, und auch gegenwärtig läßt eine Analyse der Wirtschaftsgruppen, die für die Nachfrage nach

¹⁾ Hierbei sind die deutschen Selbstversicherungsgesellschaften nicht berücksichtigt, weil sie nur ein kleines Kontingent der Transportversicherungsnachfrage für sich buchen.

²⁾ Einesteils ist deutlich eine Zunahme der Cifkäufe bei unsern Importeuren zu beobachten. Auf der anderen Seite wird bei dem Export trotz Cifkäufen vielfach die Beibringung von ausländischen Policen von den ausländischen Käufern verlangt. So z. B. wird in dem Contract Nr. 54 der Londoner Corn Trade Association für die Käufe von Holz und Getreide die Beibringung einer englischen Police zur Bedingung gemacht.

Transportversicherungsschutz von besonderem Interesse sind, wie Außenhandel, Güterbewegung auf den Eisenbahnen und bei der Binnenschifffahrt, deutlich erkennen, daß der deutschen Transportversicherung auf dem heimischen Markte weder im Warengeschäft noch auf dem Kaskomarkt das Alimant zur Verfügung steht wie im Jahre 1914. Abgesehen davon, daß sowohl der Außenhandel (dem Werte nach) wie der Verkehr — letzterer mit Ausschluß der Jahre 1927—1929 — nicht den Vorkriegsumfang erreicht haben, wirken sich hier für die Transportversicherung besonders die Veränderungen und Verschiebungen der Einfuhrländer Deutschlands ungünstig aus. Die Vereinigten Staaten von Amerika, die das Hauptkontingent der deutschen Einfuhr stellen, haben nach 1918/19 eine recht starke heimische Transportversicherung entwickelt, während vor dem Kriege die nationale Versicherung sich auf diesem Gebiete kaum betätigte und Deutschland daher diese Risiken seiner Einfuhr zum großen Teil selbst decken konnte. Weiterhin stand vor dem Kriege Rußland an zweiter Stelle unter den deutschen Einfuhrländern, auf dessen Transportversicherungsmarkt Deutschland eine starke Position hatte. Auch hier hat sich die Lage zu Ungunsten der deutschen Transportversicherung verschoben, da in der Nachkriegszeit England an die zweite Stelle der deutschen Einfuhrländer getreten ist, das jede Gelegenheit wahrnimmt, seinen eigenen Versicherungsmarkt auszuweiten, und dabei die Risiken der Einfuhr nach Deutschland möglichst bei der heimischen hochentwickelten Assekuranz zu decken bestrebt ist. Auch von der Ausfuhr wird in der Nachkriegszeit ein größerer Teil der Transportrisiken als vor dem Kriege im Ausland selbst gedeckt infolge des jetzt engeren Zusammenhanges der Handelspolitik mit der Darlehnsgebarung und den Finanztransaktionen.

Zu diesem Rückgang der Nachfrage nach Transportversicherungsschutz treten erschwerend die außerordentlich schlechten Bedingungen, zu denen die Ware Transportversicherung immer noch auf dem Markte angeboten und gehandelt wird. Wie oben erwähnt wurde, ging die deutsche Transportversicherung aus dem ungemein heftigen Konkurrenzkampf der Jahre 1924—1926 mit einem Prämienstand hervor, der weit unter der Rentabilitätsgrenze lag. In den letzten Jahren hat sich zwar das Prämienniveau in Auswirkung der mit dem Jahre 1927¹⁾ wieder einsetzenden Prämienpolitik des Deutschen Transportversicherungsverbandes und der wiederkehrenden Einsicht der Mehrzahl der Gesellschaften gehoben; jedoch das immer noch zu große Angebot in dieser Versicherungssparte verhindert nach wie vor, daß die Prämien den wirklichen Verhältnissen angepaßt werden. Außerdem macht sich hierbei die Konkurrenz der ausländischen Unternehmungen ungünstig bemerkbar, da sie infolge ihrer größeren Wettbewerbsfähigkeit die Prämiensätze verhältnismäßig niedrig halten können²⁾. Somit hat die deutsche Transportversicherung gegenwärtig sowohl infolge des geringen Bedarfs als auch des Preistiefstandes für die Ware Versicherung auf der Einnahmeseite mit einer anormalen Knappheit des hereinkommenden Geschäftes zu rechnen. Auf der anderen Seite ist der Schadensverlauf ein bedeutend ungünstiger als vor dem Kriege, da einmal das jetzt in Fahrt befindliche Schiffsmaterial nicht mehr das gleiche ist, zum anderen aber die deutsche Transportversicherung infolge der großen Konkurrenz immer noch gezwungen ist, diese schlechten Risiken, die unter normalen Verhältnissen abgelehnt würden, bereinzunehmen, wenn sie überhaupt am Markte bleiben will. So konnten die Schadensätze auf 74% im Jahre 1927, 77% 1928 und 85% der Eigenbehalts-

¹⁾ Auf der Generalversammlung im Herbst 1927 wurden wieder verbindliche Tarife aufgestellt und zur Regelung des Altgeschäftes ein detailliertes Wettbewerbsabkommen getroffen. Vgl. Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1927/28.

²⁾ Vgl. Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1928/30.

prämien 1929 anwachsen gegenüber einem Durchschnitt von etwa 70% in den Vorkriegsjahren.

Es liegt auf der Hand, daß das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, verbunden mit einem niedrigen Prämienniveau und einem ungünstigen Schadensverlauf, sich in den Geschäftsergebnissen der deutschen Transportversicherungsgesellschaften widerspiegeln muß. Einem durchschnittlichen Geschäftsgewinn der letzten Vorkriegsjahre von 4% der Eigenbehaltsprämie steht ein Verlust von 11% im Jahre 1926, 8% 1927, 5% 1928 und 8% im Jahre 1929 gegenüber. Während vor dem Kriege durchschnittlich 50% der Bruttoprämie in Rückdeckung gegeben wurde, stieg diese Rückversicherungsquote im Krieg auf 55—60%, da in dieser Periode jeglicher Ausgleich durch ausländische Risiken fortfiel, ist gegenwärtig jedoch auf 48% gesunken, ein Zeichen dafür, daß das verlustreiche Geschäft der deutschen Transportversicherung auch die Rückversicherer zur Vorsicht mahnt, und die Unterbringung von Transportrückversicherungsverträgen immer mehr auf Schwierigkeiten stößt.

Wie wir bisher kurz zu skizzieren versuchten, hat die deutsche Transportversicherung eine den anderen Zweigen der Privatversicherung eigene Entwicklung in der Nachkriegszeit eingeschlagen. Jedoch auch im Vergleich zu den ausländischen Transportversicherungen sind die Vorgänge und Ergebnisse am deutschen Markt wesentlich andere. Wie schon eingangs erwähnt, war während des Krieges und vor allem in der ersten Nachkriegszeit in fast allen Staaten der Kontinente eine heimische Transportversicherung aufgebaut und ausgebaut worden. Da vor dem Kriege die Auslandsmärkte im wesentlichen von England und Deutschland mit Transportversicherungsschutz versehen wurden, sahen sich die meisten Staaten mit Anbruch der Feindseligkeiten plötzlich vor eine Versicherungsnot gestellt, der sie gezwungenermaßen durch Ausbau der heimischen Versicherung abhelfen mußten. Begünstigt wurde diese Entwicklung dadurch, daß infolge des Ausfalls der ausländischen Schiffstonnage die Staaten vielfach den eigenen Schiffsraum vermehren mußten, was zugleich die Geschäftsbasis der neuen Transportversicherungsgesellschaften vergrößerte und fundierte. Schließlich erhielt diese Entwicklung ihren letzten Impuls durch das infolge des Krieges stark gesteigerte Nationalgefühl und die daraus fließende autarkische Wirtschaftspolitik. Am auffälligsten ist diese Gründungstätigkeit in Amerika zu verfolgen, wo mit dem Aufbau einer eigenen Handelsflotte eine nationale Transportversicherung subventioniert und großgezogen wurde¹⁾. Eine ähnliche Entwicklung vollzog sich in China und Japan, ebenfalls Ländern, die vor dem Kriege fast völlig auf die ausländische Transportversicherung angewiesen waren. Auch die Nordischen Länder, Italien, Holland und die Schweiz, sowie England bauten während des Krieges ihre Transportversicherung in größerem Maße aus. Selbst die durch den Krieg neuentstandenen Staaten gingen bald dazu über, sich auch in versicherungswirtschaftlicher Hinsicht unabhängig zu machen und einen eigenen Versicherungsapparat aufzuziehen. Diese Entwicklung, die sich mithin als eine Weltmarkterscheinung darstellte und auf dem besonderen Boden der Kriegsverhältnisse erwachsen war, führte schließlich zu einem erheblich vergrößerten Angebot an Transportversicherungsschutz auf dem Weltmarkt. Während des Krieges hatten diese Neugründungen in

¹⁾ Dem Shipping Board wurde durch Sec. 12 des Schifffahrtsgesetzes die Entwicklung der amerikanischen Seeversicherung aufgegeben. Außerdem wurden Staatssubventionen an Reedereien nur unter der Bedingung gewährt, daß die Versicherung bei der heimischen Transportversicherung gedeckt wurden. Durch diese Politik konnten die Vereinigten Staaten bis zum Jahre 1920 etwa 180 heimische Transportversicherungsgesellschaften großziehen.

den einzelnen Ländern zunächst ausreichende Beschäftigung gefunden, da sich infolge der Kriegsrisiken die Nachfrage vergrößerte. Jedoch mit Fortfall dieser Risiken bald nach Kriegsschluß begann eine allgemeine Expansion auf dem Weltmarkt unter Heranziehung aller staatlichen und wirtschaftlichen Machtmittel, um der jeweils eigenen nationalen Transportversicherung die im Inland fehlende Basis zu schaffen. So herrschte auch in diesem Wirtschaftszweig die charakteristische wirtschaftliche Doppeltendenz: möglichst Verhinderung von Import¹⁾, möglichst Steigerung des Exportes²⁾. Da von diesen Bestrebungen fast alle am Weltverkehr beteiligten Länder beherrscht waren, konnte es nicht ausbleiben, daß die Expansionszentren aufeinander stießen und sich ein Kampf um den Weltmarkt ergab, der in den ersten Nachkriegsjahren bis 1922 mit großer Erbitterung geführt wurde und auf Kosten der politisch und wirtschaftlich schwächeren Staaten ausgetragen wurde. So steht zwar England wie vor dem Kriege auf den ausländischen Versicherungsmärkten auch gegenwärtig an erster Stelle. Deutschland jedoch ist von seiner Weltstellung der Vorkriegszeit verdrängt, und zwar hauptsächlich von dem amerikanischen, dem skandinavischen und dem schweizerischen Märkte.

Deutsche Versicherungsgesellschaften in den europäischen Staaten in der Vorkriegs- und Nachkriegszeit.

	1914		1931	
	Gesamt	Transport	Gesamt	Transport
Belgien	54	18	20	17
Bulgarien	2	1	2	1
Dänemark	47	23	18	15
Finnland	5	3	—	—
Frankreich	40	25	40	25
Großbritannien	15	12	8	7
Italien	22	17	4	4
Niederlande	77	35	62	34
Norwegen	18	15	7	2
Österreich	25	13	13	11
Portugal	1	1	1	1
Schweden	10	8	3	2
Schweiz	12	5	6	4
Spanien	12	10	9	8
Rußland	7	4	—	—

Die meisten europäischen und überseeischen Staaten konnten — durch keine politischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten gehemmt — die Nachteile der Übergründungen in ihrem Transportversicherungswesen schneller überwinden, zumal da hier die Gründungsperiode bereits in der Kriegszeit ihren Höhepunkt erreichte und niemals in dieser Heftigkeit wie in Deutschland auftrat. Die deutsche Transportversicherung jedoch befindet sich gegenwärtig zu diesen Staaten in einer späteren Entwicklungsphase. Für die Vorgänge am deutschen Transportversicherungsmarkt war nicht allein die allgemeine Weltwirtschaftskrise ausschlaggebend, sondern richtunggebend waren die Inflation und die wirtschaftlichen Hemmungen des Friedensvertrages. So ist es erklärlich, wenn das Ausland in den ersten Nachkriegsjahren einen Vorsprung erhalten konnte, der schwer wieder einzuholen ist. Der Auslandsmarkt war gewissermaßen schon verteilt, als Deutschland wieder auf dem Plan erscheinen konnte.

¹⁾ Entweder durch Erhebung einer besonderen Kautions oder einer besonderen Steuer auf ausländische Gesellschaften. So erließ z. B. Chile 1927 eine Steuer in Höhe von 15% der Prämie für alle Versicherungen, die bei ausländischen Gesellschaften getätigt wurden.

²⁾ So berechneten z. B. die englischen Transportversicherer auf den skandinavischen Märkten niedrigere Prämienätze als in England. Vgl. Forsikrings Korrespondent 1920/28.

Die gegenwärtige Eisenbahnlage in den Vereinigten Staaten.

Von Prof. Dr. William F. Notz, Washington.

In der Nachkriegsentwicklung des amerikanischen Eisenbahnwesens lassen sich drei Hauptabschnitte deutlich unterscheiden. Auf die erste Periode, 1920—1928, in welcher das Eisenbahnwesen einen neuen Anlauf zu nehmen schien, folgte 1928 bis Ende 1929 eine kurze Zeit der Hochkonjunktur. Mit dem New Yorker Börsenkrach, September 1929, setzte dann ein gewaltiger allseitiger Rückschlag ein, der zu der gegenwärtigen Krise führte.

Um die derzeitige kritische Lage der amerikanischen Eisenbahnen richtig einzuschätzen, ist es nötig, sich den Gang der Dinge in den beiden vorhergehenden Perioden, 1920—1929, kurz zu vergegenwärtigen.

Große, ja überspannte Hoffnungen waren bei Kriegsende, als die Eisenbahnen aus staatlicher wieder in private Kontrolle übergingen, an die Transportation Act, 1920, as amended February 24, 1922¹⁾, geknüpft worden. So glaubte man z. B. in dem Tripartisan Railroad Labor Board ein geeignetes Tribunal geschaffen zu haben zur Lösung der leidigen Lohnarbitrzwistigkeiten. Allein jener Plan erwies sich als bald als verfehlt und wurde bereits 1926 wieder fallen gelassen. Es zeigte sich ferner, daß die dafür substituierte Railroad Labor Act einen schwerfälligen juristischen Apparat darstellte, dem zu entrinnen beide Streitparteien im Ernstfalle zu unmittelbaren Verhandlungen ihre Zuflucht nehmen würden, wie es anfangs 1931 geschah.

Als ebenso illusorisch erwiesen sich die Hoffnungen, denen man sich hingab betreffs künftiger Frachttarife, des erhofften 'fair return' aus Eisenbahnbesitz, der Wiedererstattung von Überschusseinnahmen ('recapture of excess income'), sowie der schleunigen Konsolidierung von Konkurrenzbahnen und unnötigen Bahnlinien.

Eine rühmliche Ausnahme bildete die bundesstaatliche Regulierung der Ausgabe von Eisenbahneffekten.

Bei dem Gang der Dinge sahen sich besonders zwei Kreise in ihren Erwartungen getäuscht. Es waren dies einmal die Verfrachter ('shippers'), die sich von dem Glauben hatten leiten lassen, die oben erwähnten Maßnahmen würden Ersparnisse ermöglichen, die sich letzten Endes in niedrigeren Frachttarifen widerspiegeln würden.

Nicht weniger enttäuscht wurde andererseits die große Zahl derjenigen, die Kapitalanlagen in Eisenbahnwerten besaßen und die von den erwarteten Neuerungen, insbesondere der Konsolidierung, gesicherte Einnahmen erwartet hatten. Mehrere hundert Millionen Dollars waren seit der Verabschiedung der Transportation Act vom Publikum in Eisenbahneffekten angelegt worden, die allgemein als 'gilt edged securities' galten. Die Zahl der Besitzer solcher Effekten übersteigt bei weitem diejenige von Besitzern irgendwelcher sonstiger Effekten mit Ausnahme der bundesstaatlichen Bonds. Im Dezember 1929 waren mehr als 840 000 Aktieninhaber auf den Registrierlisten der Eisenbahnen verzeichnet und es ist anzuneh-

¹⁾ Auch bekannt als „Esch-Cummins Act“.