



UNIVERSITÄTS-  
BIBLIOTHEK  
PADERBORN

# **Katechismus der Volkswirtschaftslehre**

**Schober, Hugo Emil**

**Leipzig, 1896**

Unternehmereinkommen und Unternehmergewinn

---

[urn:nbn:de:hbz:466:1-97627](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:hbz:466:1-97627)

deren Schlaueheit sich vor Straffälligkeit zu schützen weiß. Sie machen selten den verderblichen und gewerbsmäßig betriebenen Wucher unmöglich. Wohl aber erschweren sie öfters, falls keine den Voraussetzungen der Tare entsprechende Sicherstellung dargeboten werden kann, durch Vermehrung des Verlangens und Gewährens eines je nach den maßgebenden Umständen ungleich hohen Zinsmaßes selbst die wirtschaftlich vorteilhafte und deshalb gerechtfertigte Kreditbenutzung, indem Viele es vorziehen, unter mißlichen Verhältnissen lieber gar nicht, als gegen eine unzulängliche Verzinsung oder heimlich zu wuchergesetzlich gebrandmarkten Zinsen auszuleihen. Sie beschränken somit das Angebot an zum Ausleihen bereiten Kapitalien und die möglichst ergiebige Nutzbarmachung dieser, wirken durch Aufhalten der Angebotsvermehrung einer Erniedrigung des Zinsfußes entgegen, und verteuern in solchen Fällen, in denen ohne mittelbare Umgehung oder unmittelbare Überschreitung der Zinstaxe überhaupt kein Darlehen zu erhalten wäre, den Darlehenszins durch Hinzufügung der aus einer gesetzwidrigen Handlung entspringenden Gefahr, welche nun mittels einer weiteren Risikoprämie vergütet werden muß.

Zinsbeschränkungen beengen also den Verkehr in bedenklicher Weise, schädigen wesentliche Interessen der Kapitalbedürftigen statt dieselben zu wahren, hemmen mindestens die Zinsausgleichung und bei vereinzeltm Fortbestehen den Kapitalzufluß zu den noch an Zinsfesseln gebundenen Unternehmungen. Sie sind daher im ganzen jedenfalls um so nachteiliger, je unentbehrlicher die Kreditbenutzung und je ausgedehnter der Kapitalmarkt geworden ist. Bei gleichzeitiger Fürsorge um Beschaffung von Einrichtungen, welche die billigere Erlangung des in Nothfällen gebrauchten Kredits thunlichst erleichtern, lassen sich solche Beschränkungen nebst den behufs ihrer Durchführung getroffenen Strafvorschriften in Zukunft vielleicht mehr und mehr durch strenge gesetzliche Bestimmungen gegen Kontraktbedingungen, welche die wahre Höhe des Zinsfußes verschleiern und für den geschäftsunkundigen Schuldner schwer erkennbar machen, sowie durch einfache Anwendung der Betrugsstrafen in genügend wirksamer Weise ersetzen. Zunächst freilich bleibt es schon aus sozialen Gründen wünschenswert, offenkundige wucherische Ausbeutung des Unerfahrenen oder Bedrängten auch strafrechtlich zu brandmarken, und dadurch den Schuldigen und seine Handlungsweise der öffentlichen Verurteilung preiszugeben, abgesehen von dem Schutze, den der Staat allgemeinhin den Schwachen und Nothleidenden schuldet.

### Unternehmereinkommen und Unternehmergewinn.

#### § 178.

In der Unternehmung werden die verschiedenen Produktionsmittel und -Kräfte zum Zwecke der Herstellung

und Verwertung von Sachgütern (und Dienstleistungen) zusammengefaßt und einheitlich zur Wirksamkeit gebracht. Der Unternehmer erhält den gesamten Rohertrag der Produktion, trägt aber dafür, neben der Gefahr des (technischen oder wirtschaftlichen) Mißlingens, auch sämtliche Kosten derselben. Der Überschuß, der sich aus dem Geld-Rohertrage bei der marktmäßigen Verwertung der produzierten Güter (Dienstleistungen) über die Produktions-(Erwerbs-)Kosten hinaus ergibt, bildet das Einkommen des Unternehmers aus der betreffenden Unternehmung (die erst mit dem Absatz, der Bezahlung, der Produkte abgeschlossen ist). Die Bildung von Unternehmereinkommen ist demnach an die Voraussetzung geknüpft, daß die Summe der Preise der Produkte die Kostensumme übersteigt.

Das Unternehmereinkommen ist zwar das einheitliche Ergebnis der Thätigkeit des Unternehmers, führt aber auf verschiedene Einkommensquellen zurück. Es enthält die Vergütung für die eigene Arbeitsleistung und für die Verwendung des eigenen Kapitals, sowie den Überschuß des Ertrages fremder Arbeit und fremden Kapitals über den dafür gezahlten Nutzungspreis. Man unterscheidet deshalb im Unternehmereinkommen: Unternehmerlohn: Vergütung für die eigene Arbeit; Kapitalrente: Vergütung für die Nutzung eigenen Kapitals inkl. Grund und Bodens, und Unternehmergeinn: Überschuß über jene beiden. Doch können diese Bestandteile nur theoretisch und rechnerisch aus dem Einkommen ausgelöst werden, indem man Beträge in der Höhe des üblichen Lohnes für gleichartige und gleichgroße Arbeit und des üblichen Zinses für gleichartige Nutzung einer gleichgroßen Kapitalmenge in Abzug bringt. Der eventuelle Rest ergibt dann den Unternehmergeinn. Bleibt das Einkommen hinter dem für gleiche Arbeit und gleiches Kapital in fremden Unternehmungen erhältlichen Lohn und Zins zurück, so arbeitet der Unternehmer mit Verlust. Das Größenverhältnis der Bestandteile ist sehr verschieden. Bei vielen kleinen Unternehmungen erscheint das Einkommen fast

ganz als Arbeitseinkommen; bei großen Unternehmungen tritt die Arbeit mehr und mehr hinter die Kapitalnutzung zurück und erscheint öfters, z. B. bei Aktiengesellschaften, als reines Kapitaleinkommen.

Das Unternehmereinkommen hängt ab von dem Erfolge der Unternehmung, ist daher schwankend und unsicher und kann erst nach Vollendung der Unternehmung, also nach dem Absatz der Produkte, in seinem Betrage ermittelt werden. Dies geschieht, indem von dem Rohertrage (dem Geldwert der Produkte, die während der betreffenden Einkommensperiode im Tauschverkehr abgesetzt bzw. in der Wirtschaft des Unternehmers konsumiert sind) sämtliche Kosten in Abzug gebracht werden, die aus der Produktion (und gegebenenfalls aus der Aufbewahrung der Produkte bis zu ihrem Verkauf) dem Unternehmer erwachsen sind. Es sind dies besonders: die ausbedungenen Löhne bzw. Zinsen (Pacht) für gemietete fremde Arbeitskräfte, Kapitalien und Grundstücke; der Wert des verbrauchten umlaufenden Kapitals, Roh- und Hilfsstoffe u. c.; die Amortisationsquote für die Abnutzung des stehenden Kapitals; die Risikoprämie (Versicherungsquote) für das benutzte Kapital und — bei eigener Arbeit des Unternehmers — die Risikoprämie für seine Arbeitskraft. — Dabei ist zu beachten, daß die ausbedungenen Löhne und Zinsen in der Regel vor Beendigung der Produktion entrichtet, also vom Unternehmer, der hier als Organ der Güterverteilung erscheint, aus vorhandenem Kapital ausgelegt werden müssen, während sein eigenes Einkommen, abgesehen von seinem Unterhaltsbedarf, ihm erst aus dem Erlös für die fertiggestellten Produkte zufließt.

Insofern das Unternehmereinkommen abhängt von der Preisbildung der Waren und der Kostengüter, ist es ein Ergebnis spekulativer Thätigkeit. Es setzt voraus eine genaue Kenntnis und richtige Berechnung des Bedarfs in Größe und Richtung, der Marktlage, der Preisbestimmungsgründe für die in Frage kommenden Güter u. c., und Anwendung des wirtschaftlichen Prinzips in der Produktion. Der Unternehmer muß darauf bedacht sein, die ihm zur Verfügung stehenden Mittel den Bedürfnissen und der Marktlage anzupassen, und das Unternehmereinkommen, speziell der Unternehmergewinn, erscheint so als Vergütung, als Prämie gleichsam, für angemessenste und wirtschaftlichste Verwendung der vorhandenen Produktionsmittel und -kräfte der Volkswirtschaft.

Arbeitslohn ist das Unternehmereinkommen insoweit, als es Vergütung für die — körperliche und geistige — Thätigkeit des Unternehmers, in Gründung, Organisation, Leitung, Spekulation und Berechnung der Konjunkturen, und event. in ausführender Mitarbeit, enthält. Trotz mancher Verschiedenheit von dem gewöhnlichen

Arbeitslohn (der ausbedungenen Vergütung für die Überlassung der persönlichen Arbeitskraft an Andere) folgt dieser Bestandteil des Unternehmereinkommens doch wesentlich den Bestimmungsgründen, denen jener unterliegt. Die Größe, Schwierigkeit, Gefährlichkeit, Unannehmlichkeit der Arbeit; die Kostspieligkeit und Schwierigkeit des Erlernens; die Seltenheit der erforderlichen persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten wirken natürlich loohnerhöhend.

Immerhin aber ist es in Wirklichkeit nicht möglich, den auf die Arbeit entfallenden Anteil des Einkommens in seinem thatsächlichen Umfange abzusondern, da Arbeit und Kapital bei Gründung und Führung des Unternehmens einheitlich zusammenwirken und gemeinschaftlich in ununterscheidbarem Maße zum Erfolge beitragen. Die Bemessung nach der Besoldung, die der Unternehmer für gleiche Thätigkeit in fremder Unternehmung beziehen würde, ist in vielen Fällen schon deshalb unzutreffend, weil die Thätigkeit des Unternehmers häufig weit aufreibender, sorgenvoller, verantwortlicher ist als die auch des gewissenhaftesten Geschäftsführers. — In den kleineren Unternehmungen überwiegt in der Regel das Arbeits-einkommen; so bei dem häuerlichen Grundbesitzer, dem kleinen Gewerbler, Handwerker, Krämer zc. — In den großen Unternehmungen dagegen, wo der Unternehmer kaum im Stande ist, auch nur die Leitung allein zu führen, überwiegt das Kapitaleinkommen, die Arbeit tritt zurück. Der Aktionär besonders ist nur ganz ausnahmsweise mit eigener Arbeitsleistung an dem Unternehmen beteiligt.

Das Kapitaleinkommen des Unternehmers setzt sich zusammen aus der Vergütung, die er nach den marktgängigen Preisen für die Nutzung seines eigenen Kapitals einschließlich eigenen Grund und Bodens in Anrechnung stellt, und aus dem Gewinn, den die produktive Verwendung des (eigenen und fremden) Kapitals über den angerechneten bezw. ausgezahlten Zins hinaus bringt. Aber auch hier ist die Unterscheidung nur theoretisch und rechnerisch möglich; in Wirklichkeit wird das Kapitaleinkommen als einheitliches Ganzes genommen, und nur zum Zweck der Einsetzung in die Kostenaufstellung wird die Vergütung für das eigene Kapital kalkulationsmäßig in Anschlag und Abzug gebracht.

Bezüglich der Produktivität des Kapitals ist auf Früheres zu verweisen. Ergäbe seine Verwertung in der Unternehmung keinen Überschuf über den zu zahlenden Zins, so würde der Unternehmer, da er das Risiko für Kapitalverluste trägt und mit seinem Vermögen für diese eintreten muß, fremde Kapitalien (reeller Weise) gar nicht oder nur so weit heranziehen können, als sie zur vollen Ausnutzung seiner Arbeitskraft nötig sind.

Der Restbestandteil des Gesamteinkommens des Unternehmers, der nach (rechnerischer) Ausscheidung jener für Hingabe eigener Arbeit und eigenen Kapitals in Anschlag gebrachter Vergütungen

erübrigt, bildet den eigentlichen Unternehmergewinn. Auch dieser ist demnach kein einfaches Einkommen; es läßt sich bei kombinierter Verwendung von Arbeit und Kapital nicht unterscheiden, wieviel jedem einzelnen zuzurechnen ist. (Hieraus erklärt sich die verschiedene Einordnung des Unternehmereinkommens bezw. =Gewinns in die Lehre vom Kapitalgewinn oder in die vom Arbeitslohn, oder endlich die Behandlung desselben als einer selbständigen Einkommensart.)

Der Unternehmergewinn bildet das dem Unternehmer als solchem spezifisch zukommende Einkommen, die Vergütung für die Dienste, die er der Gesellschaft durch Zusammenfassen und Leiten der Produktivkräfte, durch wirtschaftliche Verwendung der vorhandenen Mittel in der durch Bedürfnis- und Marktlage gebotenen Richtung und Größe leistet.

### § 179.

Die Höhe des Unternehmereinkommens bezw. =Gewinns hängt im wesentlichen ab von den Preisen der Produkte und von denen der Kostengüter. Sie unterliegt also den Bestimmgründen, die für die Preisbildung jener gelten. Änderungen in der Größe oder in der Richtung des Bedarfs, in der Kaufkraft der Konsumenten, im Geldwert, in der verfügbaren Menge der benötigten Roh- und Hilfsstoffe, im Angebot der Arbeitskräfte, in der Größe des Verwertung suchenden Kapitals u. wirken erhöhend oder erniedrigend ein auf den Betrag des Unternehmereinkommens. Von entscheidendem Einfluß ist die Konkurrenz der Unternehmer unter einander und ihre Machtstellung gegenüber den Verkäufern der Produktionsmittel auf der einen, den Käufern der Produkte auf der andern Seite.

Das Interesse der Verkäufer der Produktionsmittel, der Besitzer von Grund und Boden, von (umlaufenden und angelegten) Kapitalien, von Arbeitskräften, geht naturgemäß dahin, für ihre Güter bezw. Leistungen möglichst hohe Preise zu erzielen und somit das Einkommen des Unternehmers (die Differenz zwischen diesen Preisen und denen der Produkte) zu ihren Gunsten möglichst zu schmälern. Sie sind jedoch gegenüber den Käufern, den Unternehmern, aus verschiedenen Gründen im Nachteil. Letztere können sich in der Regel leicht vom Markt zurückziehen und günstigere Konjunkturen abwarten; die Verkäufer dagegen, unter denen auch die Konkurrenz eine weit größere ist, werden, wenn sie den erstrebten höheren Preis

nicht durchsetzen können, auch zu niedrigerem Preise abgeben und erst bei der Mindestgrenze der Selbstkosten vom Markte zurücktreten. Besonders die Lohnarbeiter müssen schließlich schon aus Gründen der Existenzmöglichkeit auch mit niedrigem Lohn sich zufrieden geben, und auch der Kapitalist wird es vorziehen, einen geringen Zins zu nehmen, als sein Kapital lange Zeit ganz müßig liegen zu lassen. — Ferner sind die Besitzer der Produktionsmittel selten in der Lage, den künftigen Produktionsertrag bezw. den auf Mitwirkung ihres Produktionsfaktors entfallenden Anteil daran zu berechnen und dementsprechend ihre Preise zu stellen, da die für den Erfolg entscheidende qualitative und quantitative Zusammensetzung der verschiedenen Faktoren erst von den Unternehmern vorgenommen wird.

Gegenüber den Käufern der produzierten Güter (und Dienstleistungen) sind die Unternehmer besonders dann im Vorteil, wenn sie sich eines rechtlichen oder thatsächlichen Monopols erfreuen und dem entsprechend Monopolpreise stellen können, die zu den Kosten in keinem normalen Verhältnis stehen. Die Mehrzahl der früheren zahlreichen rechtlichen Monopole ist allerdings mit zunehmender Kultur und politischer und wirtschaftlicher Freiheit beseitigt; immerhin aber gewähren, abgesehen von einzelnen monopolistischen Unternehmungen besonders des Staates und der Kommunen (Eisenbahnen, Post, Telegraph, Wasserleitung, Gasbeleuchtung zc.), Einrichtungen wie Patente, Marken- und Musterschutz, Konzessionierung mit Beschränkung der Zahl (so z. B. bei Apothekern, Rechtsanwälten und Notaren zc.) auch jetzt noch rechtlich monopolartige Stellung. Dazu kommt die große Menge thatsächlicher Monopole, hervorgerufen durch natürliche Bedingungen (seltene Weine, Erze zc.); durch übergroße Kapitalmacht; durch Zusammenschluß zu Kartellen, (Syndikaten, Ringen, Trusts), durch ungewöhnliche Begabung und Geschicklichkeit zc. zc.

In derselben Richtung wirkt der Umstand, daß die Anzahl derjenigen Personen, die zur Organisierung und Leitung eines Unternehmens befähigt sind, nicht allzugroß ist, und um so mehr sich verringert, je größere Anforderungen durch Umfang und Schwierigkeit des Unternehmens gestellt werden. Relativ selten finden sich die mehr oder minder erforderlichen inneren und äußeren Voraussetzungen eines tüchtigen Unternehmertums vereinigt: Kasstlose Arbeitskraft, Wagemut, zähe Energie, vorsichtige Ruhe, Umsicht und Gewandtheit, Menschen- und Weltkenntnis, die Gabe, verwickelte Verhältnisse rasch zu durchschauen, richtig zu kombinieren, und schnell den nötigen Entschluß zu fassen, dazu wirtschaftliche und technische Tüchtigkeit und endlich die Verfügung über hinreichend großes Vermögen oder entsprechenden Kredit; alles Dinge, die sich nur schwer, zumteil, soweit sie auf angeborener Anlage beruhen, gar nicht erwerben lassen, und die doch der tüchtige Unternehmer größeren Stiles nicht ent-

behren kann. Endlich schreckt das Risiko, das mit den meisten Unternehmungen verbunden ist, die Furcht, empfindliche Vermögensverluste zu erleiden, viele ab, die sonst über die nötigen äußeren und inneren Qualitäten verfügen, aber des Wagemutes entbehren, der zur Begründung der meisten Unternehmungen erforderlich ist. Auch die aufreibende Thätigkeit, die Sorgen und Mühen, die mit der Aufrechterhaltung vieler Unternehmungen besonders im modernen Geschäftsleben, unter den Gefahren einer rücksichtslosen und übermächtigen Konkurrenz, der Strikes, der Absatz- und Geldkrisen, der inneren und äußeren sozialen und politischen Unruhen zc. verknüpft sind, sind nicht nach jedermanns Geschmack. So wird die Zahl (und damit die Konkurrenz) der Unternehmer um so geringer, je höher die Anforderungen an persönliche Tüchtigkeit und äußere Kapitalkraft steigen, je größere Schwierigkeiten, Gefahren, Opfer mit der Begründung und Leitung von Unternehmungen der betreffenden Art verbunden sind; und der monopolartigen Stellung entsprechen natürlich monopolartige Preise und große Unternehmergewinne.

Im übrigen wird der Unternehmergewinn, besonders bei mittleren, nicht besonders riskanten und eigenartigen Unternehmungen, durch die gegenseitige Konkurrenz auf einen mittleren Durchschnittssatz hingedrängt. Sehr hohe Gewinne bewirken Erweiterung oder Vermehrung der betreffenden Geschäfte. Infolge des vermehrten Angebots sinken die Preise der Erzeugnisse, während die Preise der Kostengüter, der Roh- und Hilfsstoffe, die Arbeitslöhne, die Kapitalzinsen infolge der verstärkten Nachfrage anziehen. Der Gewinn der Unternehmer sinkt. Umgekehrt tritt, wenn die Gewinne zu niedrig werden und sich an der Verlustgrenze bewegen, ein Teil der Unternehmer zurück und wendet sich lohnenderen Geschäften zu. Die Folge dieser verminderten Konkurrenz ist dann in der Regel ein Anziehen der Preise der Produkte, die in geringerer Menge auf den Markt kommen, und zugleich ein Sinken der Preise der Roh- und Hilfsstoffe, vielleicht auch der Löhne und Zinsen infolge schwächerer Nachfrage. Die Unternehmergewinne steigen.

Von großem Einfluß auf die Höhe der Unternehmergewinne ist der Zinsfuß. Sinkt dieser, so steht dem Unternehmer billigeres Kapital, überhaupt billigere Produktionsmittel, zur Verfügung. Gerade dieser Umstand steigert aber zugleich die Konkurrenz. Auch Kapitalisten, die bisher von ihrem Zinseinkommen lebten, treten, da ihnen dieses nicht mehr genügt, selbst als Unternehmer auf oder beteiligen sich (persönlich) an (neuen oder erweiterten) Unternehmungen, und so entspricht im allgemeinen dem niedrigeren Zinsfuß auch ein niedriges Unternehmereinkommen, während ein Steigen des Zinsfußes in der Regel von einem Steigen des Unternehmereinkommens (nicht bloß der in letzterem steckenden Rente für eigenes Kapital, sondern auch des Gewinns) begleitet ist.

Die vorhergehenden Ausführungen zeigen, wie infolge des Andranges zu besonders lohnenden, des Rücktritts von weniger lohnenden Unternehmungen in den verschiedenen Unternehmungsarten die Tendenz auf eine Ausgleichung der Einkommen gerichtet ist. Diese Tendenz verwirklicht sich jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen; im wesentlichen nur bei mittleren und kleineren Unternehmungen, die weder besondere persönliche Eigenart des Unternehmers, noch Fixierung großer Kapitalmengen zur Voraussetzung haben.

Der tatsächlichen Ausgleichung stellen sich als Hindernisse entgegen: 1. Die Unkenntnis des wirklichen Betrages der Gewinne in den einzelnen Unternehmungen, der erlittenen Verluste und überhaupt der Opfer, die von den Unternehmern gebracht werden.

2. Die eigenartige, technische und wirtschaftliche Berufsbildung, die für andersartige Unternehmungen wenig oder gar nicht qualifiziert und nur in dem einen bestimmten Gewerbe volle Verwertung der Arbeitskraft erwarten läßt, besonders wenn dadurch die Persönlichkeit des Unternehmers in ganz bestimmter, sonderartiger Richtung beeinflusst ist. So wird ein Bauer, überhaupt ein Landwirt, kaum in der Lage sein, zu einem Handwerk oder etwa zum Handelsgewerbe überzugehen, selbst wenn er es wollte.

3. Die Höhe des fest angelegten Kapitals (Gebäude, Maschinen etc.), die eine Umwandlung des Betriebes überhaupt nicht, oder doch nur unter so großen Opfern zuläßt, daß es ratsamer erscheint, in Hoffnung auf günstigere Konjunkturen selbst mit zeitweiligem Verlust weiter zu arbeiten.

4. Gewisse Umstände mehr sozialer Art. So z. B. Ansehen, Einfluß, Vorrechte, die mit der Selbständigkeit in gewissen Unternehmungsarten verknüpft sind (z. B. bei den landwirtschaftlichen Unternehmern); die Gefahr, beim Übergang zu andersartigen Gewerben die bisherige Selbständigkeit und Unabhängigkeit aufgeben zu müssen oder doch nicht behaupten zu können etc. etc.

Thatsächlich wird also ein Ausgleich nur in solchen (mittleren und kleineren) Unternehmungen sich vollziehen, in denen die Persönlichkeit und die eigenartige Berufsbildung und Arbeit des Unternehmers zurücktritt gegenüber dem Kapital, oder wo die zu andersartiger Thätigkeit erforderlichen persönlichen Eigenschaften und Kenntnisse leicht und schnell sich aneignen lassen, und wo endlich nur ein kleiner Teil des Kapitals fest angelegt ist bezw. die Kapitalanlage sich ohne große Schwierigkeiten und Verluste ändern und andern Unternehmungen anpassen läßt.

Mit dieser Gewinnausgleichung innerhalb der einzelnen Unternehmungsarten ist nicht zu verwechseln das Sinken des Unternehmereinkommens überhaupt bei fortschreitender wirtschaftlicher und kultureller Entwicklung.

Die Gründe hierfür liegen in der Zunahme der allgemeinen und der beruflichen Bildung, in dem Anwachsen des Kapitals und in dem Sinken des Kapitalzinses. — Die Zahl derer, die zur Leitung eines Unternehmens befähigt sind, wird größer. Die nötigen Kenntnisse sind leichter zu erwerben; die erforderlichen Kapitalien billiger und leichter zu beschaffen. Die Unternehmungslust steigt. Die Gewinn- und Verlustchancen lassen sich richtiger übersehen und berechnen; die Spekulation wird sicherer, und mit dem aleatorischen Moment in ihr schwinden auch mehr und mehr die großen Zufalls- und Glücksgewinne. Die Monopolpreise und damit die Monopoleinkommen werden seltener. Vermindertes Risiko, niedrigere Zinsen, größere Konkurrenz bewirken ein entsprechendes Sinken der Einkommen aus den verschiedenen Unternehmungen.

#### § 180.

Soweit das Unternehmereinkommen sich zusammensetzt aus Arbeitslohn und Kapitalzins, bedarf es keines besonderen Nachweises seiner Berechtigung. Aber auch der Unternehmergewinn im engern Sinne ist vollberechtigtes Einkommen, als Vergütung für die Dienste, die der Unternehmer der Gesellschaft dadurch leistet, daß er — auf seine Gefahr, unter Einsetzung seiner materiellen Existenz — die Produktivkräfte der Volkswirtschaft zusammenfaßt und zu lebendigem Ineinandergreifen vereinigt, und daß er sie in einer in Richtung und Größe dem Bedürfnis und der Marktlage möglichst angepaßten Weise zur Wirksamkeit bringt.

Überdies ist das Unternehmertum mit der modernen Verkehrswirtschaft untrennbar verknüpft und nur mit dieser zugleich, durch Einführung der Gemeinwirtschaft, zu beseitigen. Es kann sich daher für alle, die auf dem Boden der heutigen Wirtschaftsverfassung stehen, nur darum handeln, die Auswüchse und die bedenklichen Erscheinungen des Unternehmertums möglichst wegzuschaffen.

Der Unternehmer „nimmt dem Gemeinwesen die Organisation und Leitung der Produktionsanstalten ab, verbürgt . . . die Wirt-

schaftlichkeit der Produktion und des Umlaufs der Güter, sinnt auf die möglichst wohlfeile wie auf die höchst gebrauchwerte Güterhervorbringung, klassifiziert die dienenden Arbeitskräfte, diszipliniert und kontrolliert sie, trägt Verluste aus der Umbildung der Technik und aus den Preislagen ungünstiger Konjunktur, befreit Löhne, Vorauslagen, Steuern zc. vorschussweise, wickelt den ungeheuer verschlungenen Prozeß der Erzeugung, Ortsveränderung, Veräußerung und Einkommenszuteilung der Güter in verhältnismäßig einfacher, die andern Sozialfunktionen wenig störender Weise ab“.

Das Unternehmereinkommen wird bestimmt durch die Preisbildung der Produkte und der Kostengüter. Die Arbeitslöhne bilden ein wichtiges, aber doch nur ein Moment der Kosten. Es ist daher zum mindesten übertrieben, wenn man den Unternehmergeinn lediglich auf „Ausbeutung“ der Arbeiter und „Aneignung der Mehrwerte“ zurückführen will. Der schließliche Wert des Produktes wird überhaupt nicht schon in der Produktion, sondern erst auf dem Markt, durch Bedürfnis, Nachfrage, Kaufkraft, geschaffen. Die vereinzelte Arbeitsleistung eines Arbeiters oder einer Arbeiterklasse für sich allein hat in der Regel wenig, in vielen Fällen so gut wie gar keinen Gebrauchs- (und Tausch-)wert. Sie erhält ihn erst durch die Kombination mit anderen Leistungen und anderen Produktions-elementen und durch die Anpassung des Ganzen an die vorhandenen Bedürfnisse; durch den Unternehmer also, der unfertige, noch nicht gebrauchswerte Arbeitswirkungen erst gebrauchswert macht und damit ihren Tauschwert erhöht, der also auch diese Erhöhung einstreichen kann, ohne den Arbeiter, dessen Arbeitsertrag nur jenes relativ unfertige Produkt (bezw. Leistung) darstellt, im mindesten zu beeinträchtigen.

Daß bei der Macht des kapitalistischen Unternehmers gegenüber dem auf rasche Verwertung seiner Arbeitskraft angewiesenen Arbeiter die Versuchung nahe liegt, durch Lohndrücken den Gewinn zu erhöhen, und daß dies oft genug geschehen ist und geschieht, soll nicht geleugnet werden. Aber ein Mißbrauch berechtigt noch nicht zu prinzipieller Verwerfung; *abusus non tollit usum*.

Es kommt dem gegenüber vielmehr darauf an, einerseits die Arbeiter zu befähigen, zu der formalen auch die materielle Vertragsfreiheit sich zu erringen und zu sichern, andererseits durch staatliche Maßnahmen, soweit es nötig und thunlich ist, das Streben nach angemessenen Arbeitsbedingungen und nach möglichst gerechter, dem Gemeinwohl dienlichster Verteilung des Produktionsertrages zu unterstützen.

Die Zunahme der Großbetriebe auf Kosten der mittleren und kleinen hat zur Folge, daß die Produktionsgewinne einer stets kleineren Zahl von Unternehmern zufallen. Dem gegenüber liegt das Bestreben nahe, Unternehmungsformen bezw. Lohnformen zu

finden, die den Gewinn unter mehrere, und besonders unter die Arbeiter selbst, verteilen, und die so den Gegensatz zwischen Arbeiter und Unternehmer, wenn nicht beseitigen, so doch abschwächen. Diese Erwägung führte zur Bildung von Produktivgenossenschaften der Arbeiter. Die Mängel dieser Unternehmungsform wurden früher erwähnt (Schwierigkeit der Kapitalbeschaffung, der Geschäftsführung, der Leitung bezw. Unterordnung; der Mangel an Personen, die zur Leitung sich eignen; das Fehlen eines Maßstabes für die objektive Aufteilung des Ertrages nach Arbeitsleistung und Kapitalbeitrag). Von den Lohnformen, die jenen Zweck verfolgen, ist die direkte Gewinnbeteiligung nur in einzelnen Fällen und in einigen Gewerben durchführbar; am besten haben sich bisher das Prämien- und Tantiemen-Lohnsystem bewährt, das ohne Zweifel erweiterungs- und entwicklungsfähig ist.

### Gegenseitiges Verhältnis der Einkommenszweige.

#### § 181.

Mit dem wachsenden Übergewicht der unternehmungsweisen Produktion tritt, indem sich nunmehr die einzelnen Einkommenszweige unterscheidbarer aussondern, das wechselseitige Verhältnis und die Verschiedenheit der betreffenden Einkommenssätze zunehmend schärfer hervor. Die gegenseitigen Interessen der verschiedenartigen Einkommensbezieher können aber dennoch auf die Dauer in keinen scharfen Gegensatz treten, weil die nachhaltige Ergiebigkeit jedes besonderen Einkommenszweiges schließlich doch von dem Gedeihen der gesamten Volkswirtschaft abhängig ist, und weil mit der Zunahme des Volkseinkommens jeder Zweig desselben ohne gleichzeitige Schmälerung eines anderen im ganzen wachsen kann.

Während der höheren Kulturstufen wird infolge ausgebildeterer Produktionsteilung, entwickelteren Güterumlaufes 2c. immer seltener ausschließlich für den eigenen Bedarf oder nur auf Bestellung, sondern zunehmend mehr unternehmungsweise produziert. Mit der Ausdehnung der unternehmungsweisen Produktion werden nun größere Mengen von Arbeitskräften, Grundstücken und Kapitalien an Andere gegen einen frei vereinbarten Preis zur Benutzung überlassen, und es bilden sich für diese Überlassung feststehendere Marktpreise aus, welche eben wiederum die vergleichsweise Ausmessung des bei Selbstanwendung eigener Produktionsmittel bezogenen Einkommens mög-