

Die dynamische Preisrechnung

Neue Aussichten der betrieblichen
Umsatzvermehrung

Von

Ernst Reinhard Blottner



Duncker & Humblot · Berlin

Ernst Reinhard Blottner / Die Dynamische Preisrechnung

Die Dynamische Preisrechnung

Neue Aussichten der betrieblichen Umsatzvermehrung

Von

Dr. Ernst Reinhard Blottner



D U N C K E R & H U M B L O T / B E R L I N

Alle Rechte vorbehalten
© 1960 Duncker & Humblot, Berlin
Gedruckt 1960 bei F. Zimmermann & Co, Berlin-Neukölln
Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

Einführung	9
I. Die betriebliche Preisrechnung als volkswirtschaftliches Bindeglied und ihre ungenügende Wirkung infolge der Preiserhöhungen.	12
1. Kostenrechnung und Preisrechnung	12
2. Kooperation der Wirtschaftsbetriebe und unvollständige Koordination ihrer Tätigkeit durch die Preisrechnung	14
3. Tiefgreifende Dauerspannung zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Markte	14
4. Angebliche Vollbeschäftigung der Arbeitskräfte und Unterbeschäftigung der Wirtschaftsbetriebe	15
5. Disordinierende Wirkung primärer Gewinnsatz-Überspannungen	20
II. Gewinnorientierung der Preisrechnung: statischer und dynamischer Grundsatz	21
1. Der maßvolle optimale, dynamisch wirkende, umsatz erhöhende Gewinnsatz	21
2. Der maximale kontinuierliche Gewinn	23
3. Zwei Ziele des Gewinnansatzes: Investitionsausdehnung durch Gewinnerhöhung und Gewinnerhöhung durch die Umsatzvermehrung	25
4. Konsumorientierte und investitionsorientierte Preisgestaltung	26
5. Konsumorientierte und investitionsorientierte Kapitalbildung und Kapitalinvestition	28
6. Statische oder investitionsorientierte Preisrechnung als Quelle erzwungener und investitionsorientierter Kapitalbildung	29
7. Dynamische oder konsumorientierte Preisrechnung als Quelle zwangloser, kontinuierlich erhöhter und konsumorientierter Kapitalbildung	30
III. Das Verfahren der Statischen Preisrechnung und das Verfahren der Dynamischen Preisrechnung	31
1. Verfahrensprinzip der Statischen Preisrechnung	31
2. Verfahrensprinzip der Dynamischen Preisrechnung	34

3. Anwendung der Dynamischen Preisrechnung anstelle der betrieblichen Preispolitik	37
4. Bestehen der Dynamischen Preisrechnung und erforderliche allgemeine Einführung infolge der fortschreitenden Anwendung der Automation	42
5. Grundschemata des dynamischen Preisrechnungs-Vergleichs	44
IV. Kostengestaltung und Preisrechnung: Entscheidende Quellen der Kostenerhöhung und Kostensenkung	53
1. Zusammenhänge zwischen den Kosten-Kategorien	53
2. Aufgabe und Wege der Kostensenkung	58
3. Vermeidung der Abwege der Kostensenkung, die zur Kostenerhöhung führen	59
4. Kostenüberwachende und preisrechnerische Kostenrechnung	67
5. Dynamische Kostenrechnung und Dynamische Preisrechnung	69
V. Primäre und sekundäre Kostensenkung als Mittel der Dynamischen Preisrechnung und ihrer Preissenkung	71
1. Isolierte, primäre, einfache und multiple-sekundäre Kostensenkung	71
2. Bedingungen der sekundären Kostensenkung	72
3. Quellen der sekundären Kostenerhöhung	75
4. Eine andere Hauptquelle der multiplen-sekundären Kostenerhöhung oder Kostensenkung: die Besteuerung	76
VI. Betriebliche Preisentwicklung im Rahmen der Dynamischen Preisrechnung: nominale und reale Preissenkung	78
1. Das heuristische Prinzip der Dynamischen Preisrechnung	78
2. Nominale und reale Preisbewegungen und Preisstände	79
3. Umwandlung der Nutzenserhöhung in eine nominale Preiserhöhung bei realer Preissenkung	83
4. Die stufenweisen Preissenkungen und der Bedarfsumfang	85
VII. Differenzierung und Anwendbarkeit der Dynamischen Preisrechnung nach den Wirtschaftszweigen	89
1. Produktionsarten der Massenproduktion	89
2. Typische Teilfertigungsverfahren der Massenherstellung von Waren	91
3. Anwendbarkeit der Dynamischen Preisrechnung nach den Fertigungsverfahren in den Produktionszweigen	91

4. Anwendbarkeit der Dynamischen Preisrechnung in den wichtigsten Zweigen des Warenhandels und des Dienstleistungshandels	100
VIII. Tatsächliche und erwogene Wirkungen der dynamischen Preissenkung: Allgemeine Umsatzerhöhung durch preisliche Wettbewerbsverschärfung	109
1. Statistischer Nachweis des Zusammenhanges von Umsatzhöhen und Preisen	109
2. Bedenken gegen die Dynamische Preisrechnung	113
3. Dynamische Preisrechnung und Wettbewerbsfreiheit	118
4. Dynamische Preisrechnung und Marktwirtschaftsreform	120
IX. Volkswirtschaftliche Koordination durch die Dynamische Preisrechnung	124
1. Die allgemeine Kaufkraftherhöhung durch die Dynamische Preisrechnung	124
2. Die dirigistischen Preise und die freien Marktpreise der Dynamischen Preisrechnung	127
3. Künstliche, fiskalische und natürliche, marktwirtschaftsgemäße Wirtschaftsmobilisierung	129
4. Wirtschaftspolitische Aussichten der Dynamischen Preisrechnung	131
X. Technische Dynamik und unternehmerische Wirtschaftswandlung	133
1. Tragbare Umsatzgestaltung durch die Statische Preisrechnung in der statischen Handwerkswirtschaft	133
2. Dynamische Entwicklung der Industriewirtschaft	134
3. Aktive autonome Umsatzgestaltung durch die Dynamische Preisrechnung in der dynamischen Industriewirtschaft	135
4. Radikales Maßhalten in der Kosten- und Gewinnsatzgestaltung	137
Personenregister	140
Sachregister	141

Tabellen-Verzeichnis

Numerierte Tabellen (preisrechnerische)

<i>Table 1:</i> Dynamische Kosten- und Gewinnverteilung auf den Preis (Beispiel),	46
<i>Table 2:</i> Dynamische Kosten- und Gewinnverteilung auf den Preis (Beispiel),	48
<i>Table 3:</i> Statische Kosten- und Gewinnverteilung auf den Preis (Beispiel),	49

Unnummerierte Tabellen

A. *Statistische Tabellen*

- a) Die Zahl der Arbeitslosen in den Jahren 1921 – 1940 im Deutschen Reich und in den Jahren 1947 – 1958 in der Bundesrepublik Deutschland (in Millionen), 16
- b) Umsatzbewegung und Preisbewegung einiger Massen-Konsumartikel in der Bundesrepublik Deutschland während der Jahre 1949 – 1957 (in absoluten Zahlen und Indexzahlen), 110

B. *Textliche Übersichts-Tabellen*

- a) Gesamtsystem der produktionsbetrieblichen Kostenrechnung, . . . 12
- b) Verteilung der preisrechnerischen Kostenelemente sowie der Entwicklungs- und Rationalisierungskosten auf die dynamischen Kostengruppen 55

Einführung

Jede einzelne Betriebswirtschaft besteht nur im Zusammenhang mit ihrer Volkswirtschaft. Dieser Zusammenhang erstreckt sich nicht nur auf die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung. Er liegt auch in der vielseitigen Einflußnahme jedes Wirtschaftsbetriebes auf andere Wirtschaftsbetriebe und auf die Konsumenten durch die für die gelieferten Waren berechneten Preise. Dieser Einfluß jedes Wirtschaftsbetriebes ist also grundlegend für den gesamten volkswirtschaftlichen Güterkreislauf. Er vollzieht sich als preisrechnerischer und als preisbeeinflussender wirtschaftspolitischer Einfluß gegenüber den Wettbewerbern und Kunden.

Die Betriebswirtschaftslehre ist nicht, wie manche ihr Fernerstehende meinen, die Lehre von der rohen, gewaltsamen listigen Art des „Geldverdiens“, vom bloßen Gewinnerzielen ohne Rücksicht auf dessen Art. Sie ist allerdings die Lehre von der Erzielung höherer Renditen, die Lehre von der Rentabilität des betrieblichen Handelns. Sie ist aber zugleich die Lehre von den Wegen der Produktivität, mit deren Hilfe die Renditen sich wirksam und dauerhaft erhöhen. Sie ist die Wissenschaft von den genauen, konkreten betrieblichen Vorgängen, in denen sich alles wirtschaftliche Geschehen allein vollzieht oder vollziehen muß.

Auch die Volkswirtschaft stellt nur die mehr oder koordinierte oder disordinierte Summe aller betriebswirtschaftlichen Vorgänge dar. Die Durchdringung der Volkswirtschaft und ihrer Lehren mit den betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen nahm mit dem führenden und einzigartigen Wirken Schmalenbachs, etwa seit 1925, weit über Deutschland hinaus, einen bedeutenden Aufschwung. Wir tun gut, auf diesem Wege fortzuschreiten. Die zunehmende Koordination des Zusammenwirkens der Betriebe in der Volkswirtschaft ist das Mittel der betriebswirtschaftlichen Erfolgserhöhung. Sie kann nur im betriebswirtschaftlichen Wirken selbst ihren Ursprung haben, und da dieses in der Preisrechnung sein Zentrum besitzt, nur in dieser.

Die koordinierende Wirkung der betrieblichen Preisrechnung ist aber bisher ebenso unzulänglich geblieben wie die beabsichtigte Koordinationswirkung der meisten wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Die Preisrechnung wurde zwar als das wichtigste abschließende Mittel zur Gewinnerzielung im Wettbewerb benutzt. Sie wurde aber nicht allgemein als Mittel der Koordinierung von Angebot und Nachfrage erkannt. Die meisten Wirtschaftsbetriebe halten sich für sehr oder sogar für völlig abhängig von

der Wirtschaftspolitik des Staates und ihrer Kartelle, d. h. für abhängig in ihrer Preisgestaltung. Nur wenige von ihnen haben sich durch ein intuitiv angewandtes fortschrittliches Verfahren der Preisrechnung eine autonome Stellung auf dem Markte geschaffen.

Aus diesen Erwägungen ergeben sich die Gesichtspunkte der vorliegenden Abhandlung. Tatsächlich liegt die wirtschaftliche Macht in der Marktwirtschaft weitgehend bei den Wirtschaftsbetrieben. Sie besteht in ihrer grundsätzlichen Macht zur Preisgestaltung, soweit diese nicht durch staatliche oder verbandliche Eingriffe beschränkt ist. Diese Macht wird also durch einen scharfen freien Wettbewerb nicht verringert, sondern vermehrt. Macht kann objektiv genutzt oder mißbraucht werden. Jeder Mißbrauch höhlt sie aus und legt sogar den Keim des Zweifels an ihr Bestehen in ihre Besitzer. Die Unternehmer müssen sich also als Betriebsbesitzer auf ihre preisgestaltende Macht besinnen, und diese in einer neuen, sehr zeitgemäßen, industriewirtschaftlichen Weise anwenden. So können sie die wirtschaftliche Welt, sie ordnend und ihr dienend gewinnen.

Jeder preisrechnerische Machtmißbrauch dürfte in Groß- und Mittelbetrieben gewöhnlich an dem allgemeinen Mangel der preisrechnerischen Erkenntnis liegen. Die unzulängliche koordinierende Wirkung der betrieblichen Preisrechnung kann nur auf ihrem bisher üblichen Verfahren beruhen. Es ist also notwendig, dieses Verfahren in seinem leitenden Prinzip und die Möglichkeit seiner Abwandlung zu erkennen.

Die Volkswirtschaft läßt sich nur durch ein richtiges, ihr gemäßes betriebswirtschaftliches Verfahren der Preisrechnung der Betriebe ausreichend für die ständige Ausdehnung der Umsätze koordinieren. Die Volkswirtschaft hängt mehr von dem Verfahren der Preisrechnung der Wirtschaftsbetriebe ab, als diese jemals mit irgendwelchen künstlichen dirigistischen Mitteln von den verbandlichen und staatlichen Lenkern der Volkswirtschaft gefördert werden können. Diese Einsicht ist zunächst eine Hypothese. Umsatzausdehnung und Gewinnerhöhung durch rationelle Preissenkungen bilden bisher überhaupt nur den Inhalt einer Praktiker-Hypothese ohne Verfahrensgestaltung und Beweiskraft.

In den Kapiteln I und II dieser Abhandlung werden deshalb die Zusammenhänge zwischen der betrieblichen Preisrechnung und ihren volkswirtschaftlichen Folgen in der Wirkung des Kaufkraftmechanismus ebenfalls in hypothetischer Weise, aber systematisch behandelt. Die anschließende Untersuchung der Kapitel III bis VIII beweist die vorausgeschickte Hypothese. Sie bietet anregende Beiträge zur besseren Ordnung der marktwirtschaftlichen Welt auf der Grundlage einer erfolgreicherer betrieblichen Gewinngestaltung durch die Umsatzvermehrung. In den Abschnitten IX und X werden volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Schlußfolgerungen aus der Untersuchung gezogen.

Die Hauptbegriffe, die in der vorliegenden im Juni 1959 abgeschlossenen Abhandlung entwickelt und behandelt werden: „Statische Preisrechnung“ und „Dynamische Preisrechnung“ sind als stehende Begriffe aufzufassen. Sie stellen Grundarten der Preisrechnung dar, nicht bloße Kennzeichnungen möglicher Eigenschaften der Preisrechnung. Die in der vorliegenden Abhandlung enthaltene Erkenntnis des volkswirtschaftlichen Kaufkräftemechanismus besteht in der Lehre von der kalkulatorischen Entstehung aller Kaufkräfte (im Kapitel II, 4 u. a.). Diese Lehre läßt sich zur kalkulatorischen Volkswirtschaftslehre ausbauen.