

Neugestaltungen im Lieferungswesen.

Die lange Dauer des Weltkrieges und der ungeheure Bedarf der kriegsführenden Staaten haben den Kriegslieferanten Gewinne gebracht, wie sie von ihnen selbst in den kühnsten Träumen nicht erhofft worden sind. Kein Wunder, daß überall das Bestreben vorherrscht, diesen Gewinn durch nachträgliche Korrekturen einigermaßen zu kürzen. Das erste Mittel hierzu ist die Kriegsgewinnsteuer, die der Staat gerade bei seinen Lieferanten leicht erfassen kann, weil ihm die Höhe der von ihnen ins Verdienen gebrachten Beträge genau bekannt ist. Einen zweiten Schritt auf diesem Wege bildet die direkte Einwirkung auf die abgeschlossenen Kriegsverträge, wobei es gleichgültig ist, ob sie nach Ablieferung der Ware bereits erledigt wurden oder ob sie die Grundlage der noch fortlaufenden Lieferungen bilden. Dadurch hofft Deutschland teils die zu Unrecht bezogenen Gewinne zurückzuerlangen, teils durch Verhandlungen zu erwirken, daß die Kriegslieferer augenscheinlich übermäßige Gewinne freiwillig herabmindern. Auf eine ganz andere Art versucht Frankreich der Frage beizukommen. Hier werden sich die größeren Kriegslieferanten hinsichtlich der bereits abgeschlossenen Verträge gefallen lassen müssen, daß nach Beendigung der Feindseligkeiten an ihrem Gewinn — bei dessen Ermittlung reichliche Nachschreibungen zulässig sind — der Staat gleichsam als Kompagnon teilnehmen, das heißt, unter entsprechender Berücksichtigung der Kriegsgewinnsteuer, auf die Hälfte der Gewinne Anspruch erheben wird. Bei künftigen Lieferungsverträgen wird, falls deren Gegenstand mehr als 200.000 Franken betragen sollte, der Gewinn von mehr als 10 Prozent vom Fakturbetrag zwischen Staat und Lieferer geteilt. Außerdem versucht man in verschiedenen Ländern, sich durch neue Methoden in der Lieferungsvergebung vor Uebervorteilungen zu schützen. Dies geschieht beispielsweise dadurch, daß nicht Fertigfabrikate, sondern, aus einem möglichst weit gezogenen Kreise von Anbotwerbern, Rohmaterialien bezogen werden, die entweder in eigener Regie der militärischen oder zivilstaatlichen Verwaltung oder in privaten Werken gegen entsprechende Entlohnung zur Verarbeitung gelangen. Der Staat ist eben zur Ueberzeugung gelangt, daß er, nachdem von ihm die früher allgemein übliche Art der Vergabung von Lieferungen im Submissionsverfahren bei Beginn des Krieges plötzlich aufgegeben worden ist — ob mit Recht oder Unrecht soll hier nicht näher geprüft werden —, sich auf ein ihm unbekanntes, mit vielen Fallstricken und Fußangeln versehenes Gebiet begeben hat, auf dem er sich in Zukunft nur mit größter Vorsicht bewegen darf.

Also soll er zum Submissionsverfahren zurückkehren?

Diese Frage ist für die Zukunft von außerordentlicher Bedeutung. Der Bedarf des Staates wird zwar nach Friedensschluß keineswegs an die Größe des Kriegsbedarfes heranreichen, aber doch sehr erheblich sein. Die Vorräte in den staatlichen Depots und Betrieben sind stark geschmolzen, die Maschinen abgenutzt usw. Schon zur Wiederherstellung des früheren Standes werden gewaltige Beträge aufgewendet werden müssen. Dazu kommt aber noch der Bedarf der Länder und Gemeinden. Man braucht dabei nicht bloß an die Gebiete zu denken, wo durch Kriegshandlungen Beschädigungen und Zerstörungen aller Art vorgekommen sind, zu deren Behebung Hunderte von Millionen Kronen erforderlich sein werden. Auch anderwärts werden, nach mehrjährigem Stillstande, umfangreiche Arbeiten — Pflasterungen, Flussregulierungen, Kanalisierungen usw. — zu vergeben sein. Man denke nur, welche Aufwendungen bloß für Trambahn und Untergrundbahn in Wien in Betracht kommen. Alle diese Selbstverwaltungskörper gehen bei Lieferungsvergaben ähnlich wie der Staat vor. Für sie und für die Produzenten, die für sie zu arbeiten haben werden, ist daher die Vorgangsweise, die zum Kauf- und Verkaufsabschlusse führen soll, von großer Wichtigkeit. Und von allergrößter Wichtigkeit für den Steuerträger, der in Staat, Land und Gemeinde ein und dieselbe Person ist und es am meisten zu büßen hat, wenn für öffentliche Arbeiten mehr — und in Kriegszeiten um ein Vielfaches mehr — gezahlt wird, als nach Recht und Billigkeit gezahlt werden sollte. Das war vor dem Kriege, soweit es sich um die Preisgestaltung gehandelt hat, sicherlich nicht der Fall.

Die öffentliche Lieferungsvergebung hatte jedenfalls den Vorteil, daß sich jeder Bewerber bemüht hat, ein recht niedriges Anbot zu stellen, um den vielen anderen Konkurrenten den Rang abzulaufen. Er überlegte: Die öffentlichen Körperschaften sind nicht nur prompte und sichere Zahler, sondern haben auch einen sehr großen Bedarf. Auch bei kleinem Nutzen ergibt sich (die Masse muß es machen) ein nicht zu unterschätzender Gewinn, ganz abgesehen davon, daß schon die Vergrößerung des Absatzes und Umsatzes für jeden Betrieb mancherlei Vorteile nach sich zieht. Die allzu scharfe Kalkulation erwies sich aber nicht selten, wenn man so sagen darf, als schartig. Der Lieferant bemerkte zu spät, daß er verschiedene Posten zu niedrig angesetzt hat und durch die Ausföhrung der Arbeit zu Schaden kommen muß. Und da kein Geschäftsmann gern mit Verlust arbeitet, so wurde oft, wo es nur ging, an der Qualität gespart. Das Submissionsverfahren führte daher auf dem Wege der Unterbietung häufig zu schlechter Arbeit und auch dazu, daß sich Firmen ersten Ranges um öffentliche Ausschreibungen gar nicht bemüht haben. — Staatliche Lieferun-

gen bewarben sich nicht selten bloß Unternehmer geringeren Ansehens.

Aus Vorstehendem ergibt sich, daß das künftige Lieferungsverfahren zwar dem der Kriegszeit keineswegs gleichen, aber ebensovienig mit der vor dem Kriege geübten Methode identisch sein darf. Es wird notwendig sein, die öffentliche Verdingung verschiedenartig auszugestalten, damit den öffentlichen Körperschaften eine preiswürdige, gute Arbeit, den Gewerbetreibenden und Industriellen ein berechtigter bürgerlicher Gewinn gesichert werde. Die rationellste Vergabung von derartigen Aufträgen wird die kunstvollste, auf praktischer Grundlage aufgebaute Ausbildung der Verwaltungstechnik erfordern.