

Narrenspiegel der Bürokratie

Die „Naturgesetze“ des Professors Parkinson

Das Buch „Parkinsons Gesetz“ von Professor C. Northcote Parkinson (erschienen im Econ-Verlag GmbH, Düsseldorf, in Gemeinschaft mit der Schuler Verlagsgesellschaft, Stuttgart; Umfang 180 Seiten) ist ein Ereignis für alle, die sich noch die Fähigkeit erhalten haben, auf dieser Welt nicht alles dauernd ernst zu nehmen, insbesondere nicht die Verwaltung, die Abgeordneten, die Direktoren aller Arten samt ihren Angestellten. Mit dem unverwechselbaren „ersten“ englischen Humor wird von einem blitzgescheiten Soziologen und „Komitologen“, wie sich Parkinson auch nennt, allen Beteiligten jenes großen Zirkus, den man sich angewöhnt hat, arbeitsteilige Wirtschaft und Verwaltung zu nennen, der Narrenspiegel vorgehalten. Die ironische Kritik, die in den zehn Essays enthalten ist, kleidet Parkinson in mathematische oder chemische Formeln. Das ergibt ebenso beängstigende wie komische Wirkungen.

Neben dem Parkinsonschen Gesetz im engeren Sinne, mit dessen Hilfe der jährliche automatische Zuwachs einer Behörde „wissenschaftlich“ berechnet werden kann, wird eine Formel für den Grad der Arbeitsunfähigkeit entwickelt, die für jede Behörde und jedes Unternehmen angewandt wer-

den kann. Mit einem Gleichungssystem kann man errechnen, wann man einen Angestellten eigentlich pensionieren müßte, dies am errechneten Zeitpunkt aber praktisch nicht kann, weil der Nachfolger wegen des jahrelangen Wartens auf eine Beförderung bereits völlig arbeitsunfähig und arbeitsunwillig geworden ist. Parkinson beschreibt exakt den Aktengang in einem, angeblich chinesischen, Finanzamt, der so raffiniert angelegt ist, daß die Aktenstücke überhaupt niemals bearbeitet werden können. Er entwickelt Gesetzmäßigkeiten für Aufsichtsratsitzungen und Kabinette, für die er den Punkt der völligen Geschäftsunfähigkeit präzise ausrechnet, und er gliedert die Personalauswahl-Systeme, nach denen mit Sicherheit aus hundert Bewerbern der unfähigste herausgefunden und engagiert wird.

So witzig das alles ist, einschließlich der köstlichen Karikaturen von Osbert Lancaster, so nachdenklich macht das Buch schließlich auch. Was Rationalisierungsfachleute, Betriebsberater, Psychologen, Aerzte und Rechnungshöfe wohl kaum erreichen werden, gelingt vielleicht Professor Parkinson, mit der Bürokratie fertig zu werden. Wir veröffentlichen einige Kapitel. Die Redaktion

die Kopfhöhe des vergangenen Jahres zu teilen. Es entsteht damit die Formel:

$$\frac{100(2km + L)}{yn}$$

wobei y = Kopfhöhe der ursprünglichen Büros ist. Diese Rate wird unweigerlich zwischen 5,17 und 6,56 Prozent liegen, ohne Rücksicht auf die Variationen der Arbeitsmenge (wenn überhaupt), die erledigt werden muß.

Die Entdeckung der Formel und des allgemeinen Prinzips, auf dem sie basiert, hat natürlich keinerlei politischen Wert. Denn es kann nicht nachdrücklich genug festgestellt werden, daß Parkinsons Gesetz eine rein wissenschaftliche Entdeckung ist, auf die heutige Politik bestenfalls theoretisch anwendbar. Es ist nicht Aufgabe des Botanikers, Unkraut zu jäten. Ihm genügt es, wenn er sagen kann, wie schnell es wächst.

Bei einem hohen Prozentsatz todgeweihter Unternehmen, die bisher untersucht wurden, kam der endgültige Zusammenbruch nur nach einem festen Plan und nach gemeinsamen Anstrengungen aller Beteiligten zustande. Zwar handelt es sich um eine Krankheit, doch sie ist idiopathisch, das heißt, die Patienten haben sie sich selbst beigebracht, haben von Anfang an ihre Fortschritte begünstigt, ihre Ursachen gefördert und jedes Symptom der Krankheit freudig begrüßt. Es ist die Krankheit der induzierten Minderwertigkeit, medizinisch bekannt unter dem Namen „Injektivitis“; das Leiden ist weiter verbreitet, als gewöhnlich angenommen wird, und die Diagnose leichter als die Kur.

Die ersten Gefahrenzeichen einer beginnenden Injektivitis sind zu erkennen, sobald sich in der Hierarchie eines Angestelltenapparates

ein Individuum zeigt, das in sich selbst hochkonzentrierte Unfähigkeit mit Eifersucht vereinigt. Keine der beiden Eigenschaften für sich ist besonders beunruhigend; man kann Spuren davon in jedem Menschen entdecken. Doch wenn beide Eigenschaften gemeinsam einen bestimmten Sättigungsgrad erreicht haben, chemisch ausgedrückt durch die Formel U—E, dann kommt es zu einer schlagartigen Reaktion. Beide Elemente verbinden sich und bilden ein Salz, welches wir Injektivance genannt haben. Auf Anwesenheit dieser Substanz kann mit Sicherheit aus dem Verhalten eines Abteilungsleiters geschlossen werden, der, nachdem er seine eigene Abteilung heruntergewirtschaftet hat, in die Kompetenzen anderer Abteilungsleiter einzugreifen und dabei ständig seinen Einfluß auf die Hauptverwaltung auszuweiten versucht. Der Spezialist, der auf diese Kombination von Versagen und Eifersucht stößt, schüttelt sofort den Kopf und murmelt: „Primäre, idiopathische Injektivance-Vergiftung.“ Die Symptome der injektivierten Person sind völlig unverkennbar.

„Wettkampf in Dummheit“

Das nächste oder zweite Stadium der Krankheitsgeschichte ist erreicht, sobald es dem Injektivierten gelingt, die Zentralverwaltung ganz oder teilweise unter seine Kontrolle zu bringen. In manchen Fällen wird das Sekundär-Stadium ohne vorangegangenen Primäraffekt dadurch erreicht, daß jemand die versuchte Person direkt in den Hauptverwaltungsapparat der Firma oder des Ministeriums einstellt. Der Patient ist in dieser Phase leicht zu erkennen, weil er hartnäckig darum kämpft, alle, die fähiger sind als er,

aus der Hauptverwaltung zu drücken und ebenso hartnäckig die Beförderung jüngerer Mitarbeiter, die im Laufe der Zeit fähiger werden könnten als er, hintertreibt. Da er nicht zu sagen wagt: „Herr Brausemüller ist zu begabt!“ — sagt er: „Brausemüller? Ein schlauer Bursche — aber ist er zuverlässig?“ Da er auch nicht gut sagen kann: „Neben dem Brausemüller fühle ich mich unbedeutend“, sagt er: „Abteilungsleiter Cypher hat meiner Meinung nach ein gesünderes Urteil.“ Urteil ist in diesem Zusammenhang ein sehr interessantes Wort, es meint so viel wie „Gegenteil von Intelligenz“. Genaugenommen bedeutet es, daß man tut, was bisher immer getan wurde. Infolgedessen wird Abteilungsleiter Cypher befördert, und der junge Brausemüller geht zu irgendeiner anderen Firma (oder zu einem anderen Ministerium). Langsam, aber sicher füllt sich die Hauptverwaltung mit Männern, die dümmer sind als der Direktor, Präsident oder Manager. Wenn der Kopf der Organisation zweitklassig ist, wird er darauf achten, daß seine unmittelbaren Untergebenen drittklassig sind. Und diese werden ihrerseits zuverlässig dafür sorgen, daß der Rest der Angestelltenschaft viertklassig ist. Bald wird es tatsächlich zu einem Wettkampf in Dummheit kommen, wobei jeder vorgibt, noch weniger Gehirn als sein Nachbar zu besitzen.

Die tertiäre Phase ist erreicht, wenn vom Botenjungen bis zum Direktor kein Funken Intelligenz mehr in dem ganzen Laden steckt. Dies ist das sogenannte Stadium der permanenten Schlafsucht. Tritt es ein, dann ist die Institution, was praktische Aufgaben betrifft, tot. Sie kann im Zustand des Dauerschlafes noch zwanzig Jahre dahingvegetieren.

Kumulative Selbstbeschäftigung

Geht man davon aus, daß sich Arbeit (besonders Schreibarbeit) durchaus elastisch gegenüber der Zeit verhält, dann wird sichtbar, daß geringe oder gar keine Beziehung zwischen einem bestimmten Arbeitspensum und der Zahl der Angestellten, die das Pensum erledigen sollen, besteht. Mangel an echter Tätigkeit muß nicht notwendig Müßiggang genannt werden; Mangel an Beschäftigung offenbart sich nicht immer in auffälliger Nichtstun. Vielmehr schwillt eine Arbeit an und gewinnt sowohl an Bedeutung als an Schwierigkeiten, je mehr Zeit man auf sie verwenden darf. Obwohl dies heute allgemein bekannt ist, hat man noch nicht die notwendigen Folgerungen daraus gezogen — vor allem nicht auf dem Gebiet der öffentlichen Dienste und Ministerien. Politiker wie Steuerzahler glauben da (wenn auch gelegentlich von Zweifeln geplagt), daß ein ständig wachsendes Beamtentum die ständig wachsende Arbeit der Beamten widerspiegelt. Zyniker, die sich zu dieser Auffassung nicht bequemen wollen, erklären grob, daß durch Vermehrung der Beamten entweder einige Beamte zu Müßiggängern gemacht würden oder aber die Arbeitszeit aller Beamten verkürzt werde. Doch sie haben beide unrecht; denn dies ist keine Frage des Zweifels oder Glaubens. Vielmehr ist es so, daß die Zahl der Beamten oder Angestellten in gar keiner Beziehung zu der Menge der vorhandenen Arbeit steht. Das ständige Wachsen der Beamten- und Angestelltenzahlen vollzieht sich nach Parkinsons Gesetz — und es vollzieht sich, gleich ob die Arbeit zunimmt, abnimmt oder ganz verschwindet.

Sieben tun, was einer tut

Die Gültigkeit dieses erst kürzlich entdeckten Gesetzes ist hauptsächlich durch statistische Unterlagen erbracht worden. Doch genauso wertvoll wie jene Statistiken dürften für den interessierten Laien eine Erklärung jener Faktoren sein, die den allgemeinen Tendenzen, definiert durch Parkinsons Gesetz, unterworfen sind. Es handelt sich dabei um zwei ursprüngliche Triebkräfte, Motive oder Tendenzen. Man kann sie in zwei kurze Lehrsätze fassen, welche fast wie Axiome wirken: (1) „Jeder Beamte oder Angestellte wünscht die Zahl seiner Untergebenen, nicht aber die Zahl seiner Rivalen zu vergrößern“, und (2) „Beamte oder Angestellte schaffen sich gegenseitig Arbeit“.

Um Triebkraft Nr. 1 zu verstehen, müssen wir das Bild eines Beamten, genannt A, entwerfen, welcher spürt, daß er überarbeitet ist. Ob die Überarbeitung auf Tatsachen oder Einbildung beruht, spielt dabei keine Rolle; nur beiläufig wollen wir erwähnen, daß A's Gefühl (oder Einbildung) sehr leicht ein Ergebnis jenes „Leistungsricks“ sein kann, der bei Männern in den mittleren Jahren auftritt. Für dieses tatsächliche oder eingebildete Zuviel an Arbeit gibt es nun drei mögliche Heilmittel: A kann um seine Entlassung eingeben;

A kann darum bitten, daß er seine Arbeit künftig mit dem Kollegen B teilen darf; und A kann schließlich ein Gesuch stellen, daß ihm zwei Unterbeamte zugeteilt werden, genannt C und D. Ich glaube, es gibt kein bekanntes Beispiel in der Weltgeschichte, daß ein Beamter oder Angestellter einen anderen als den dritten Weg wählt. Denn durch Abdankung verliert er die Pensionsberechtigung; zieht er den Kollegen B als Gleichberechtigten ins Spiel, dann schafft er sich einen Rivalen für den Fall, daß sein Vorgesetzter W. eines Tages in den Ruhestand geht und einen leeren Stuhl hinterläßt. Infolgedessen zieht A vor, zwei Junioren C und D unter sich zu haben. Sie stärken nicht nur seine Stellung im Amt, er kann auch die Arbeit in zwei Hälften einteilen, die er ihnen getrennt zuweist, woraus für ihn der Vorteil entspringt, daß er als einziger die ganze Arbeit versteht. Es ist wichtig, festzuhalten, daß die beiden Untergebenen C und D untrennbar sind. C allein einzustellen, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Warum? Weil C, allein, die Arbeit mit A teilen und dadurch in den Genuß jener Gleichberechtigung geraten würde, die bereits B aus guten Gründen versagt wurde; die Gefahr würde dadurch nur erhöht, denn C wäre jetzt der einzige Nachfolger A's. Untergebene müssen also immer in der Mehrzahl auftreten, denn nur durch die Angst, der andere könnte der Nachfolger des Chefs werden, kann man sie in Ordnung halten. Beschwert sich eines Tages C über zuviel Arbeit (was er ganz sicherlich tun wird), dann wird A — im vollen Einverständnis mit C — die Einstellung von mindestens zwei Untergebenen für C befürworten. Doch um nun nicht Feindschaft im eigenen Büro aufkommen zu lassen, muß er die Einstellung von zwei Hilfskräften für D befürworten, der ja im gleichen Rang wie C steht. Mit der Neueinstellung der Hilfskräfte E, F, G und H kann aber nun fast sicher sein, daß er demnächst befördert wird.

Sieben Beamte tun jetzt, was zuvor einer allein tat. Und hier beginnt die zweite Triebkraft wirksam zu werden. Denn diese sieben Beamten schaffen sich gegenseitig soviel Arbeit, daß jeder von ihnen alle Hände voll zu tun hat, und A selber härter als je arbeitet. Jedes eingehende Aktenstück muß alle sieben Schreibtische passieren! Beamter E erhält es zuerst und entscheidet, daß der Fall von Kollege F bearbeitet werden muß, der das Schreiben liest und einen Antwortbrief entwirft, den er an seinen Vorgesetzten C weiterleitet. C nimmt erhebliche Veränderungen an dem Entwurf vor, ehe er sich mit D in Verbindung setzt, der die Angelegenheit von seinem Gehilfen G bearbeitet läßt. Doch G steht gerade im Begriff, seinen Urlaub anzutreten, und übergibt den Faszikel deswegen H, der zu dem Entwurf ein kurzes Exposé schreibt, es von D abzeichnen läßt, der den von ihm bereits verbesserten ersten Entwurf nochmals revidiert und die endgültige Fassung A vorlegt.

Amerika und Rußland

von Frederick H. Rosenstiel, New York

Es bedurfte nicht der bombastischen Aeußerung Chruschtschows vom letzten November: „Wir erklären euch den Krieg auf dem friedlichen Gebiet des Handels“, um die amerikanische Aufmerksamkeit auf die verstärkten russischen Anstrengungen in der Ausfuhr und in der wirtschaftlichen Durchdringung politisch interessanter Länder zu lenken. Man registriert in Washington seit langem mit Sorgfalt alle Schritte, die die Sowjetunion in dieser Hinsicht unternimmt. Dem amerikanischen Publikum wurde soeben durch ganzseitige Inserate des Landes Bolivien mitgeteilt, daß die Sowjetunion „wirtschaftliche Feindseligkeiten“ begangen, und Tausende von bolivianischen Arbeitern um ihr Brot gebracht habe, indem sie Zinn auf die Weltmärkte warf. Vor den Vereinten Nationen hat der bolivianische Vertreter den Vorwurf des Dumpings wiederholt. Die Russen haben in diesem Jahr etwa 18 000 Tonnen Zinn am Weltmarkt angeboten gegen 9000 Tonnen 1935 und nur 500 Tonnen 1936, womit sie bekanntlich das Marktregulierungskartell zu Fall brachten. Auch Vertreter von Malaya, Thailand und selbst Indonesien haben sich in mehr oder minder scharfer Form den Beschwerden Bolivians angeschlossen und den russischen Delegierten die peinliche Frage gestellt, wie sich dieses Dumping mit der Politik der Unterstützung der unterentwickelten Länder verhalte, die die Sowjetunion dauernd im Munde führt.

Schon vor einigen Monaten wurden von den amerikanischen und kanadischen Produzenten ähnliche Dumpingklagen hinsichtlich des Aluminiums geäußert. Eine Preisermäßigung um zwei Cent pro Pfund, die inzwischen teilweise wieder rückgängig gemacht wurde, hing damit zusammen. Die kanadische Aluminiumgesellschaft, der Hauptversorger Englands, ersuchte London um Anwendung der Anti-Dumping-Klausel gegen die Einfuhr russischen Aluminiums. Inzwischen hat aber Moskau der englischen Regierung eine Beschränkung der nächstjährigen Ausfuhr auf 15 000 Tonnen zugesagt. Während es sich bei dem russischen Zinn um Mengen handelte, die einen großen Prozentsatz des Weltbedarfs darstellen, wäre die russische Aluminiumausfuhr wohl nur wenig beachtet worden, wenn die amerikanische und kanadische Industrie nicht bis vor kurzem mit nur zwei Drittel ihrer Kapazität gearbeitet hätte und die Preisstruktur am Weltmarkt ohnehin schwach gewesen wäre. Als der amerikanische Präsidentschaftskandidat Adlai Stevenson vor einigen Wochen Chruschtschow und Mikojan, der für den Außenhandel zuständig ist, befragte, wurde ihm erwidert, daß Rußland das Aluminium zur Beschaffung von Einfuhrdevisen verkauft habe. Auch wurde ihm etwas maliziös bedeutet, die russische Industrie verdanke ihren Ausbau dem Umstand, daß Amerika die Ausfuhr von Aluminium nach der Sowjetunion unterbunden habe.

Mittel des „Wirtschaftskriegs“

Mikojan stellte in Abrede, daß es sich bei dem Aluminiumexport um bewußte Deroutierung der Märkte im „Wirtschaftskrieg“ gehandelt habe. Man weiß natürlich in Amerika, daß die Produktionskosten bei der Ausfuhr für den Export bestimmten Produkte der Sowjetunion keine Rolle spielen und daß die Weltwirtschaft immer wieder mit Übererachungen durch stoßweises Angebot wie jüngst in Zinn und Aluminium rechnen muß. Der schlaue Armenier, der natürlich wußte, daß die Unterhaltung mit Stevenson in Amerika ausführlich berichtet werden würde, warf

Russische Exportoffensive

Vielleicht mit mehr Recht als zu Beginn der dreißiger Jahre, während derer der „rote Handel“ infolge der Weltwirtschaftskrise in der öffentlichen Diskussion eine Bedeutung annahm, die ihm in Wirklichkeit nicht zukam, sieht man auch jetzt wieder überall die Hand der Sowjetunion. Ein führendes amerikanisches Wirtschaftsblatt berichtete kürzlich, daß in der amerikanischen Industrie weitverbreitete Besorgnisse über die russische Exportoffensive bestünden. Ein Mitglied des Verbandes der Eisenindustrie sagte jüngst, daß Baustahl, Röhren, Schienen und andere schwere Stahlprodukte aus der Sowjetunion auf den Weltmärkten auftauchen. Eine Delegation der amerikanischen Eisenindustrie kam nach einem eingehenden Besuch der Sowjetunion zu dem Ergebnis, daß die dortige Eisenindustrie auf einigen Gebieten sich durchaus mit den amerikanischen Spitzenbetrieben messen könne, aber auf anderen Gebieten weit zurückbleibe. Der Akzent liege vorwiegend auf der Produktion von Mengen, während die Qualität viel zu wünschen übriglasse und die Anzahl der Arbeitsstunden pro Tonne um 25 bis 50 Prozent den Arbeitsaufwand in Amerika übersteige.

Die offiziellen Stellen betrachten das Anwachsen des russischen Außenhandels verhältnismäßig gelassen. Der Handel zwischen dem Westen und den Ländern des Sowjetblocks ist von 4,5 Milliarden Dollar 1935 auf 5,5 Milliarden 1936 und auf über 6 Milliarden 1937 gewachsen. Seit 1932 ist die Ausfuhr der übrigen Welt nach dem Sowjetblock sogar um 76 Prozent, die Einfuhr von dort um 78 Prozent gestiegen, und der Handel der westeuropäischen Länder hat sogar noch stärker zugenommen. Im Rahmen des Gesamthandels der freien Welt spielte aber der Handel mit dem Sowjetblock 1937 mit 2,9 Prozent keine größere Rolle als 1936 und war sogar prozentual etwas kleiner als 1935. In einer Denkschrift, die die International Cooperation Administration im Januar herausgab, wird festgestellt, daß die Zunahme der Ausfuhr des Sowjetblocks offensichtlich mit dem dringenden Einfuhrbedarf der europäischen Satellitenländer zusammenhing. Da die Zunahme der Ausfuhr ungefähr Schritt gehalten hat mit der Einfuhr, darf man der Behauptung Mikojan, die verstärkten Ausfuhranstrengungen seien auf die Notwendigkeit zur Beschaffung von Einfuhrdevisen zurückzuführen, wohl Glauben schenken. Eine durchaus ruhige Auffassung brachte vor einiger Zeit auch Allen W. Dulles, der Bruder des Außenministers und langjährige Leiter der „Central Intelligence Agency“, zum Ausdruck. Als zweitgrößte Wirtschaftsmacht der Welt müsse die Sowjetunion auch im Welthandel zunehmende Bedeutung gewinnen. Wenn es ihr

jedoch gelingen sollte, die westeuropäischen Länder weitgehend vom Bezug russischer Rohstoffe abhängig zu machen, so hätte sie damit einen erheblichen Erfolg im Wirtschaftskrieg errungen. Dulles findet es verächtlich, daß die Russen Einzelheiten über wirtschaftliche Abmachungen mit anderen Ländern so geheimnisvoll behandeln. „Wenn ihre Beweggründe wirklich friedliche sind, warum machen sie dann ein so großes Geheimnis daraus?“ Dulles bemängelt ferner die „Anlagen in Unfrieden“, er meint damit, daß die Sowjetunion beispielsweise dem kleinen Jemen Kredite von nicht weniger als 80 Millionen Dollar gewährt hat, zum großen Teil für Waffenkauf, offensichtlich mit dem Ziel, die Schwierigkeiten der Westmächte im Nahen Osten zu verschärfen. Dulles glaubt aber, daß der steigende Druck der russischen Verbraucher auf Verbesserung der Lebenshaltung die Herrscher des Kremls vielleicht zu Änderungen in der Außenhandelspolitik veranlassen werde. Die russischen Verbraucher erhalten weniger als die Hälfte des Nationalprodukts, die amerikanischen mehr als zwei Drittel.

Seit 1954 hat der Sowjetblock unterentwickelten Ländern Kredite im Gesamtbetrag von 1400 Millionen Dollar eingeräumt. Während der gleichen Zeit hat zwar die freie Welt ungefähr dreimal soviel für diesen Zweck ausgegeben, aber die russischen Kredite gingen mit über 90 Prozent an eine kleine Anzahl von Ländern, Ägypten, Syrien, Indien, Afghanistan und Jugoslawien. Die Motive? „Durch verstärkten Handel und Hilfsangebote an unterentwickelte Länder und unter Ausnutzung der nationalisierenden Strömungen gegen den Westen hofft die Sowjetunion Einfluß und Ansehen zu gewinnen sowie den Einfluß des Westens und sein Bündnisystem zu untergraben“, sagt die International Cooperation Administration. „Die Sowjetunion macht sich den weit verbreiteten Antikolonialismus der unterentwickelten Länder zunutze und wirft Kapitalismus und Kolonialsystem in einen Topf. Die Propaganda des Blocks behauptet, daß Handel und Kredithilfe auf der Grundlage der Gegenseitigkeit und ohne politische Verpflichtungen gewährt werden. Die Bereitschaft des Blocks zur Verstärkung des Handels hat besonders in den Rohstoffe produzierenden Ländern, die beim Absatz ihrer Produkte auf den normalen Märkten auf Schwierigkeiten stoßen, eine günstige Aufnahme gefunden.“ So war Island bereit, Fische zu verkaufen, Burma Reis und Ägypten Baumwolle, aber Ägypten mußte bald herausfinden, daß ein Teil dieser Baumwolle unter Störung der üblichen Absatzkanäle auf den Weltmärkten auftauchte.

Politische Kredite

Die Kredite der Sowjetunion kosten nur 2,5 Prozent Zins, laufen 12 Jahre, und es besteht grundsätzlich Bereitschaft, die Rückzahlung teilweise in Waren entgegenzunehmen. Der Sowjetunion liegt auch nichts daran, ob die finanzierten Projekte wirtschaftlich sinnvoll sind. Sie bevorzugt Schauprojekte gegen ihres großen propagandistischen Wertes. Für das große Stahlwerk in Indien wurde nicht nur die Ausrüstung auf Kredit geliefert, sondern es wurden auch Techniker entsandt und indische Techniker ausgebildet. Mit den wiederholten Erklärungen, daß die Kredite der Sowjetunion nicht von politischen Bedingungen abhängig gemacht werden, reimt es sich aber nicht zusammen, daß man die Kredite für Jugoslawien über Nacht annullierte, als die politischen Beziehungen sich verschlechterten.

Die Zuwachsrate der Beamtenvermehrung

Was macht nun A? Also liest er den Entwurf des Antwortschreibens sorgfältig durch, streicht die Zusätze der beiden Umstandsgrüner C und H und reduziert das Schreiben auf jenen Entwurf, den der begabte (wenn auch streitsüchtige) F gleich zu Beginn geliefert hatte. Er fehlt noch ein wenig an der Sprache des Schreibens herum — keiner dieser jungen Leute hat heute mehr eine Ahnung, was Grammatik ist! Und das Endergebnis seiner Tätigkeit bildet ein Brief, den er genau in dieser Form selber geschrieben haben würde, wenn die Beamten C und H nie geboren worden wären. Viel mehr Menschen haben wohl mehr Zeit benötigt, um zu dem gleichen Ergebnis zu kommen. Keiner von ihnen war müßig, alle gaben ihr Bestes. Es ist fast Nacht, wenn A endlich das Büro verläßt und heimfährt. Die Bürolampen verlöschen in dem Abendrauschen, das den Abschluß eines Tages voller Verwaltungsarbeiten bringt. Während er mit den letzten Angestellten das Portal des Bürohauses verläßt, denkt A mit verbissenem Lächeln darüber nach, warum wohl späte Stunden und graue Haare die Strafe des Erfolgreichen sind. Aus dieser Beschreibung der beiden Triebkräfte Nr. 1 und Nr. 2 kann der Student der politischen Wissenschaften leicht entnehmen, daß alle mit der Verwaltung Beauftragten gezwungen sind, sich ständig zu vervielfachen.

Während unserer ganzen statistischen Untersuchungen über die sogenannte reine oder absolute Personalvermehrung deuteten die Ergebnisse auf eine jährliche Zuwachsrate von rund 5,75 Prozent hin. Nachdem dieser Wert einmal ermittelt war, wurde es aber auch möglich, Parkinsons Gesetz auf eine mathematische Basis zu stellen: In jedem öffentlichen Verwaltungsapparat, der sich nicht gerade im Kriegszustand befindet, wird sich der Angestelltenstab voraussichtlich nach der Formel

$$x = \frac{2 km + L}{n}$$

entwickeln. In dieser Formel ist: k = Zahl der Angestellten, die Beförderung anstreben, indem sie neue Untergebene einstellen; L = die Differenz zwischen dem Alter der Einstellung und dem Alter der Pensionierung; m = die Anzahl der Arbeitsstunden pro Mann, die der Anfertigung von Memoranden im internen Büroverkehr dienen; n = die Zahl der Verwaltungseinheiten, welche vom Personal des Büros tatsächlich erledigt werden. Dann ist x = die Zahl der neuen Angestellten, welche von Jahr zu Jahr angeheuert werden müssen. Jeder Mathematiker weiß nun, daß man, um die Zuwachsrate zu finden, nichts weiter tun muß, als x mit 100 zu multiplizieren und durch

2 Namen von Gewicht

BENEDICTINE
D O M

COGNAC MARTELL

ALLEINIMPORT FÜR DEUTSCHLAND G. KLAEBISCH & CO. ELTVILLE / RH