

Die Voraussetzungen eines. Deutschen Leuchtölmonopols

Von

Dr. Erhard Schmidt



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

1914

**Die Voraussetzungen
eines Deutschen Leuchtölmonopols**

Die Voraussetzungen eines Deutschen Leuchtölmonopols

Von

Dr. Erhard Schmidt



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

1914

ISBN 978-3-662-23917-9 ISBN 978-3-662-26029-6 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-26029-6

Alle Rechte, insbesondere
das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.

Vorwort.

Ich habe mich im Aprilheft 1913 von Conrads Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik (Dritte Folge, Band 45 Heft 4 S. 463—511) über „Das Leuchtölmonopol des Deutschen Reiches“ geäußert. Die vorliegende Schrift ist als Ergänzung dieses Aufsatzes gedacht, bildet aber eine in sich abgeschlossene Arbeit. Sie soll nicht zu den einzelnen Fragen organisatorischer Art Stellung nehmen, sondern lediglich die wichtigsten Voraussetzungen eines Leuchtölmonopols auf Grund des neueren Materials untersuchen.

Es ist eine einigermaßen undankbare Aufgabe, sich überhaupt noch zur Frage des Leuchtölmonopols zu äußern, einmal weil die Masse der bereits erschienenen Veröffentlichungen abschreckend auf die Empfänglichkeit des Leserpublikums wirken muß, sodann aber auch, weil jeder, der sich zu einer dezidierten Ansicht in diesem Streitfall bekennt, Gefahr läuft, als Interessent hingestellt zu werden, den der Ausgang der Diskussion mehr oder weniger unmittelbar berühre. Bisher bin ich dieser Verurteilung wohl entgangen, weil der Inhalt meiner oben genannten wissenschaftlichen Arbeit meine praktische Uninteressiertheit an der Lösung des Problems deutlich erkennen ließ. Ich habe darum auch lange gezögert, jetzt noch einmal das Wort zu ergreifen, besonders da ich seit dem Anfang dieses Jahres, wenn auch zur Bearbeitung anderer Angelegenheiten, in den Diensten der Direction der Disconto-Gesellschaft stehe, also einem an der Petroleumindustrie, wenn auch nur mittelbar, interessierten Konzern angehöre. Gleichwohl bitte ich, diese Arbeit nicht als bloßen Parteisatz abzutun. Ich glaube, der unbefangene Leser wird zugeben, daß meine Ausführungen den Wunsch, den allgemeinen wirtschaftlichen Interessen zu dienen, erkennen lassen und nicht von einem einseitigen privatwirtschaftlichen Standpunkt aus geschrieben sind.

Die Entwicklung der Dinge hat mich in dem bestärkt, was ich in meiner ersten Schrift gesagt habe. Was ich damals als wahrscheinlich bezeichnet habe, ist seitdem im wesentlichen eingetreten. Ich komme daher auch heute zu keinen anderen Schlüssen als vor Jahresfrist, als ich mich aus rein wissenschaftlichem Interesse mit dem Problem beschäftigte. Ich bin aber einer wirklichen, auf Tatsachenmaterial gestützten Widerlegung durchaus zugänglich. Nur müssen mir freilich ziffernmäßige Tatsachen und keine bloßen Hoffnungen präsentiert werden. Solange das nicht geschieht — und bisher ist es nicht geschehen — und solange keine nachprüfbaren Daten beigebracht werden, welche die Unrichtigkeit meines Standpunktes dartun, muß ich in dem geplanten Reichsmonopol ein sehr gefährliches Wagnis erblicken, dessen Fehlschlagen eine schwere Belastung der Steuerzahler, vor allem der Petroleumverbraucher nach sich ziehen würde.

Berlin-Friedenau, im März 1914.

Dr. Erhard Schmidt.

Inhaltsverzeichnis.

| | Seite |
|---|-------|
| Vorwort | V |
| Einleitung | 1 |
| Die Leuchtölpreise im Verhältnis zu den Preisen für elektrisches und Gaslicht. | 5 |
| Versorgung und Preisgestaltung: | 9 |
| Österreich | 14 |
| Rußland | 19 |
| Rumänien | 21 |
| Amerika | 26 |
| Preispolitik und Gewinnbeteiligung des Reiches | 36 |
| Der Umfang des Monopols | 50 |
| Der Zeitpunkt der Einführung des Monopols | 56 |
| Zusammenfassung | 62 |

Einleitung.

Für denjenigen, der sich als „Außenseiter“, aber mit dem Rüstzeug wissenschaftlicher Methode versehen, einmal in die Verhältnisse der Petroleumindustrie gründlich eingearbeitet hat und der das zur Verfügung stehende Material kennt, erscheint an dem Petroleumstreit, der nun seit bald 1½ Jahren währt, sonderbar, wie die ganze Angelegenheit von manchen Seiten mit dem Nimbus des für das Laienauge Geheimnisvoll-Unüberschbaren umkleidet worden ist, wie man verhältnismäßig einfache Dinge als so kompliziert hat hinstellen wollen, daß nur der Fachmann etwas davon verstände, und die Öffentlichkeit am besten täte, zur Regierung Vertrauen zu haben, sie werde schon eine richtige Lösung vorschlagen. Gewiß, die Verhältnisse auf dem Weltpetroleummarkt sind nicht leicht auf den ersten Blick zu überschauen, aber wenn man mit einigem kaufmännischen Verständnis an sie herantritt, kann man sich in sie einarbeiten und zu selbständiger Beurteilung gelangen.

Was m. E. am meisten daran schuld ist, daß im Reichstag und noch mehr in der öffentlichen Diskussion über das Gesetz noch so viel Unklarheit besteht, ist die Tatsache, daß mit allen möglichen Gefühlswerten und Phrasen operiert wird, statt die Angelegenheit mit Kühle und Unvoreingenommenheit zu behandeln, ohne die ein brauchbares Ergebnis nicht zu erwarten ist. Wie kann man von Tributentrichtung, Wucher, Ausbeutung sprechen, wenn für eine Ware der übliche Marktpreis bezahlt wird? Gewiß, die Abneigung, ja Erbitterung, die in weiten Kreisen gegen die Standard Oil Co. mit Recht besteht, ist menschlich durchaus verständlich. Aus Rücksichtnahme auf die Standard kommt aber die große Zahl der uninteressierten Monopolgegner doch nicht zu ihren Ergebnissen, sondern weil sie begreift, daß „andächtig schwärmen leichter, als gut handeln ist“, lehnt sie es ab, undurchführbare Abhilfeschläge zu unterstützen und über die mangelnde Geschäftsethik der Standard zu klagen.

Der Zorn ist ein schlechter Berater, und mit Sentiments kann man keine Wirtschaftspolitik treiben. Da heißt es vielmehr, mit kühlem Blut den Dingen ins Auge schauen und wirtschaftliche Tatsachen, nicht aber unrealisierbare Hoffnungen in Rechnung stellen.

Wer die Geschichte der Standard Oil Co. und insbesondere ihre Entwicklung auf dem deutschen Markt kennt, der weiß, daß sie eine Machtstellung inne hat, die es ihr ermöglichte, Angriffen siegreich zu trotzen, die von teilweise sehr bedeutenden Petroleumkonzernen ausgingen, hinter denen große Kapitalmächte standen. Bei der Erkämpfung und Behauptung dieser Stellung ist sie mit größter Rücksichtslosigkeit vorgegangen, hat sie keine anderen Erwägungen als ihr Gewinnstreben gekannt und ihr Ziel unbeirrt mit größter Entschiedenheit verfolgt. Das erbarmungslose Niederkonkurrieren eines jeden, der ihr im Wege stand, die rücksichtslose Preisunterbietung, die den Wettbewerber vor die Wahl zwischen der bedingungslosen Unterwerfung und der gleichfalls bedingungslosen Vernichtung seiner Existenz stellte, waren Mittel, die in der deutschen Kaufmannswelt bei aller Entschiedenheit des Konkurrenzkampfes nicht üblich waren und daher weit über die unmittelbar betroffenen Kreise hinaus die allgemeine Aufmerksamkeit erregten. Vor allem machte die Feststellung Sorge, daß das Ziel der Standard offenkundig eine monopolistische Beherrschung des deutschen Marktes war, und für diesen systematischen Ausschluß jedes Wettbewerbes konnte man keinen anderen Grund annehmen, als daß die Standard, wenn sie erst das Monopol erreicht und gesichert hat, autokratisch dem deutschen Markt Preise diktieren würde, die außer Verhältnis zu den Weltmarktpreisen ständen, und die eine Ausbeutung der deutschen Verbraucher in sich schließen würden. In anderen Ländern sei der Standard dies schon geglückt, und die Konsumenten müßten die Zeche zahlen. Gewiß, es ist ohne weiteres zuzugeben, daß die Standard eine wenig erfreuliche Erscheinung ist, und daß ihre Geschäftsmethoden oft recht wenig denen des deutschen Kaufmanns entsprechen, sie hat viele Existenzen in rücksichtslosem Gewinnstreben vernichtet, und die Erbitterung, die in vielen Kreisen gegenüber dem great oil octopus herrscht, ist echt und hat nichts Gemachtes an sich.

Es ist daher durchaus verständlich, daß der Staat nach Mitteln sucht, um einen Mißbrauch der gewaltigen Macht, welche dieser eine Konzern in sich vereint, zu verhindern.

Diese Überlegungen — die Abneigung gegen den krassen money-maker-Standpunkt und die Befürchtung einer späteren dauernden Schädigung durch künstlich hoch gehaltene Preise — kamen in Verhandlungen des Deutschen Reichstages zuerst 1897 zum Ausdruck. Nachdem in der Folgezeit mehrfache Konkurrenzkämpfe zwischen Standard und Russen, Rumänen, Österreichern nichts an der Stellung der Standard, die schließlich einem privaten Monopol ziemlich nahekam, änderten, konnte allmählich der Gedanke eines staatlichen Leuchtölmonopols auch dort Anklang finden, wo man zwar grundsätzlich auf dem Boden des wirtschaftlichen Liberalismus stand, aber angesichts der Tatsache, daß eine Herbeiführung wirklich freien Wettbewerbs doch nach Lage der Dinge ausgeschlossen war, das Staatsmonopol als kleineres Übel dem Privatmonopol vorzog. Solche allgemeinen Erwägungen waren es denn wohl auch, die dazu führten, daß der Reichstag am 15. März 1911 sich in einer Entschließung für Schaffung eines Reichspetroleummonopols aussprach. Die Regierung kam dem Wunsche des Reichstags durch Vorlage des zur Debatte stehenden Gesetzentwurfes nach.

Das Ziel dieses Gesetzentwurfes, einen Mißbrauch der Macht der Standard Oil Co. zu verhüten, ist durchaus anzuerkennen, aber der Weg, den man einschlagen will, um zu diesem Ziel zu gelangen, ist nicht gangbar. Derjenige, dem genutzt werden soll, der Konsument, würde aus dem Standard-Regen in die Monopol-Traufe kommen, das dürfte sich aus den Darlegungen über Versorgung und Preise ergeben.

Die Weltpetroleumindustrie wird heute von zwei großen Konzernen beherrscht; das mag eine unangenehme Erkenntnis sein, aber darum ist sie nicht minder wahr. Wenn man bei einer solchen dem Verbraucher nicht günstigen Kräfteverteilung gegen einen Machtfaktor vom Rang der Standard Oil Co. angehen will, so muß man zunächst alle Sicherheitsmaßnahmen treffen, die für einen Erfolg bürgen. Hier aber machen nun die Monopolisten den nicht zu entschuldigenden Fehler, daß sie Wünsche und Hoffnungen als feststehende Tatsachen und Gewißheiten ausgeben, wie ich das nachher darlegen werde. Sie verlangen, daß alle an diesem Hausbau auf sumpfigem Boden mithelfen, auch diejenigen, welche auf Grund ihrer Kenntnis der Dinge schon heute den Zusammenbruch mit Sicherheit voraussehen. Man kann nur immer wieder warnen vor diesem Versuch mit

untauglichen Mitteln, der nach aller Voraussicht scheitern muß. Man kann doch eine Ware nicht monopolisieren, die man erst vom Weltmarkt beziehen muß, der von zwei Riesenkonzernen, denen beiden das Wohl des deutschen Konsumenten ziemlich gleichgültig ist, beherrscht wird. Wenn die Standard und der andere große Trust, die Royal Dutch-Shell Co., Monopole innehaben, so haben sie sie doch nur, weil sie sie auf der Produktion ihres eigenen Landes aufgebaut haben. Wie bei uns etwa ein Kalitrust bestehen könnte, während die Amerikaner kein gegen diesen gerichtetes Kalihandelsmonopol durchführen könnten.

Wenn man auf diesem Wege das Ziel, den Verbraucher vor Verteuerung zu schützen, nicht erreichen kann, so ist damit nicht gesagt, daß dieses Ziel überhaupt nicht erreichbar ist. Den wichtigsten Schutz gegen eine wesentliche Preiserhöhung bietet ja die wachsende Konkurrenz des elektrischen und des Gaslichts: eine Leuchtöl-Preiserhöhung würde einen Konsumrückgang und damit Nachteile für die Lieferanten selbst zur Folge haben. Wenn man dieser Tatsache kein entscheidendes Gewicht beilegt, so gibt es noch eine andere Möglichkeit der staatlichen Regelung ohne Monopol, nämlich die unter Kontrolle des Reiches erfolgende vertragliche Einigung der Petroleumkonzerne. Man mag über den Vertrag zwischen der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft und der Deutsch-Amerikanischen Petroleumgesellschaft denken wie man will, aber man wird nicht behaupten können, daß die Dea nur ihr eigenes Geschäftsinteresse unter Verletzung der allgemeinen Interessen gewahrt hat. Tatsache ist jedenfalls, daß durch diesen Vertrag dem einzigen rein deutschen Petroleumkonzern und dem in ihm arbeitenden deutschen Kapital ein größerer Teil des deutschen Marktes freiwillig abgetreten ist, als ihn jemals früher seit dem Auftreten der Standard Oil Co. ein deutsches Unternehmen bearbeitet hat. Tatsache ist ferner, daß die Berechtigung einer oberen Preisgrenze von der D. A. P. G. anerkannt ist. Mag der Vertrag in dieser oder jener Hinsicht noch ergänzender Bestimmungen bedürfen, mag die Regelung der Preisgrenze noch nicht in zweckmäßigster Form getroffen sein, das sind untergeordnete Fragen, die zu lösen wären, wenn die entscheidenden Stellen sie lösen wollten.

Dieser Vertrag aber — und das ist das Wichtige an ihm — zeigt einen gangbaren Weg, um das Ziel des Schutzes der Verbraucher zu erreichen. Er beschränkt sich auf das Notwendige und zugleich auf das Erreichbare.

Die Leuchtölpreise im Verhältnis zu den Preisen für elektrisches und Gaslicht.

Als Zweck des jetzt im Reichstag beratenen Leuchtölmonopols wird angegeben, daß man den deutschen Verbraucher vor übermäßig hohen Preisen schützen will, die die Standard Oil Co. nehmen würde, wenn sie den deutschen Markt einmal monopolistisch beherrscht.

Die Befürchtung, daß in einem solchen Fall der deutsche Verbraucher höhere Preise zu zahlen haben wird, scheint nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen zu sein, an dem „guten“ Willen der Standard, den Preis nach Möglichkeit in die Höhe zu schrauben, soll und kann nach allem früheren nicht gezweifelt werden. Zwischen Wollen und Vollbringen besteht aber immer ein Unterschied, und daher ist es eine ganz andere Frage, ob die Standard zu solchen Wucherpreisen tatsächlich das Quantum, daß sie heute in Deutschland absetzt, verkaufen kann. In den neunziger Jahren wäre es ihr wahrscheinlich möglich gewesen, weil Leuchtöl damals unter den üblichen Leuchtmitteln eine ganz andere, viel unentbehrlichere Stellung eingenommen hat und eine Preisherabsetzung von den Konsumenten, die eben Leuchtöl brennen mußten, hätte getragen werden müssen. Heute liegen die Dinge aber ganz anders: in einem Maß, wie es vor 20 Jahren wohl die Wenigsten gedacht haben, wird vor allem die Elektrizität und weiter das Gas als Lichtquelle benutzt, namentlich der Gebrauch von Elektrizität ist infolge neuerer Lampenkonstruktionen wesentlich gegen früher verbilligt, rein ländliche Gegenden beziehen in einem immer steigenden Umfang durch die Überlandzentralen Elektrizität zu teilweise sehr niedrigen Gebühren. Wenn da nun plötzlich und namentlich auch wenn ungerechtfertigterweise die Leuchtölpreise heraufgesetzt werden, so ist mit Sicherheit ein starker Konsumrückgang anzunehmen, wenn auch nicht von heute auf morgen, so doch in ziemlich kurzer Zeit und dann für die Dauer; denn wer erst einmal elektrisches

Licht oder Gaslicht brennt, wird sich auch durch ein Nachlassen der Leuchtölpreise nicht zur Rückkehr zur Petroleumlampe bewegen lassen. Je teurer das Leuchtöl im Vergleich zur Elektrizität wird, desto mehr nimmt die Anwendung der letzteren zu, desto mehr geht der Verbrauch des ersteren zurück. Relativ zu der steigenden Bevölkerungszahl nimmt der Leuchtölkonsum in Deutschland schon seit langem ab. Aber seit 1909 sinkt der Verbrauch auch absolut. Im vergangenen Jahre hat die Einfuhr allein um ca. 50 000 t (1908: 827 000 t, 1912: 795 000 t) abgenommen, was allerdings zu einem Teil auf statistische Zufälligkeiten zurückgeführt werden kann und auch damit zusammenhängt, daß infolge der 1913 sehr stark gestiegenen Tankdampferfrachten man sich allgemein auf die Zufuhr des nötigsten Bedarfs beschränkt hat und geringere Läger als in früheren Jahren gehalten hat. Immerhin erklärt das nicht den ganzen Rückgang, vielmehr ist sicherlich auch eine ganz beträchtliche Abnahme des Konsums erfolgt. Daß bei solcher Entwicklung des Verbrauchs nicht eine wesentliche Preiserhöhung durchzusetzen ist bzw. gar nicht dem eigenen Interesse des Verkäufers entspricht, erscheint ziemlich klar.

Die grundsätzliche Richtigkeit dieser Überlegung können zwar auch die Monopolanhänger nicht bestreiten, sie pflegen aber zu behaupten, daß das Preisverhältnis zwischen Leuchtöl einerseits und Gas und Elektrizität andererseits vorläufig noch so sei, daß der Leuchtölpreis wesentlich erhöht werden könne, ohne daß dies Leuchtmittel teurer werde als Gas und Elektrizität. Da verlohnt es sich schon einmal, mit genauen Zahlen das Preisverhältnis zwischen den einzelnen Leuchtmitteln zu untersuchen.

Das Leuchtöl ist, auf die Kerzenstärke berechnet, heute schon das teuerste Beleuchtungsmittel¹⁾. Die stündlichen Lichtkosten einer fünfundzwanzigkerzigen Lampe betragen bei Leuchtöl (1 Liter à 0,20 M.) = 2 Pf., Gashängelicht (1 cbm à 0,15 M.) = $\frac{1}{2}$ Pf., elektr. Metalldraht (1 KW/St. à 0,30 M.) = $\frac{3}{4}$ Pf. Dieses für das Leuchtöl ungünstige Preisverhältnis erklärt leicht die ständige Abnahme des Verbrauchs — von 1908 bis 1913 von 13,10 auf 11,11 kg pro Kopf der Bevölkerung —, der anderer-

¹⁾ Die hier angeführten Zahlen sind einem Aufsatz „Zur Petroleummonopolfrage“ in der Zeitschrift „Glückauf“ (Essen-Ruhr) Nr. 11 vom 14. März 1914 entnommen.

seits eine ständige Zunahme der Verwendung von Gas und Elektrizität entspricht.

Der Gasverbrauch hat von 1896 bis 1912 von 13,85 auf 45 cbm auf den Kopf der Bevölkerung gerechnet zugenommen. Die Vermehrung ist tatsächlich noch größer, wenn man berücksichtigt, daß die Lichtausbeute aus dem Gas wesentlich gesteigert worden ist — sie hat sich allein von 1904 bis 1910 verandert-halbfacht —, so daß die Zunahme der Leuchtkraft noch viel größer als die des Gasverbrauchs ist. Zurückzuführen ist diese Entwicklung in erster Reihe auf die stete Herabsetzung des Preises.

Noch rapider ist die Zunahme des Verbrauchs an elektrischem Licht: etwa 17 500 Orte werden heute in Deutschland von über 4000 öffentlichen Elektrizitätswerken versorgt, die Zahl der bei diesen angeschlossenen Glühlampen stieg von 1895 bis 1913 von 500 000 Stück auf 24 500 000, insgesamt einschließlich der Privatwerke waren 1912 nicht weniger als 69 000 000 Glühlampen angeschlossen. Auf den Kopf der Bevölkerung gerechnet hat sich die Zahl der an öffentliche Werke angeschlossenen Glühlampen von 1896 bis 1913 verzwanzigfacht. Setzt man den Verbrauch aller drei Leuchtmittel im Jahre 1903 auf 100 als Indexziffer an und berechnet die weitere Entwicklung des Verbrauchs auf den Kopf der Bevölkerung, so ergeben sich für 1912 folgende Zahlen: Elektrizität stieg auf 325, Gas auf 165, Leuchtöl aber sank auf 85.

Diese Zahlen reden eine deutliche Sprache, sie zeigen, daß das Leuchtöl heute bereits das bei weitem teuerste Leuchtmittel ist, und daß sein Verbrauch immer mehr und unaufhaltsam zurückgeht. Diese Entwicklung würde noch mehr beschleunigt werden, wenn das Preisverhältnis zwischen den Leuchtmitteln infolge einer Heraufsetzung der Leuchtölpreise noch weiter sich zu Ungunsten des Petroleums gestalten würde. Die Standard Oil Co. würde den Boden unterwühlen, auf dem sie ihr Geschäft errichtet hat, wenn sie irgendwie wesentliche Preiserhöhungen eintreten lassen würde. Eine besondere Kurzsichtigkeit, die man diesem — man mag sonst über es denken wie man will — kaufmännisch vorzüglich geleiteten Unternehmen wirklich nicht zutrauen sollte, wäre aber der Versuch der Ausbeutung Deutschlands durch Wucherpreise.

Man hat nun darauf hingewiesen, daß zurzeit in Deutschland die Leuchtölpreise besonders niedrig wären; in Ländern,

in denen die Standard eine monopolistische Stellung einnehme, wie z. B. in Italien, seien sie viel höher. Ob das nur auf die Standard-Gesellschaften zurückzuführen ist, oder ob am italienischen Markt noch andere Faktoren an der Verteuerung mitwirken, entzieht sich meiner Kenntnis. Das aber ist sicher, daß hieraus nur hervorgeht, daß die Standard in Italien höhere Preise nehmen kann und allenfalls, daß sie auch in Deutschland höhere Preise nehmen möchte, wenn sie sie durchsetzen könnte. Eine wesentliche Preiserhöhung würde aber ganz zweifellos in Deutschland infolge der vorstehend geschilderten Preisrelation der Leuchtmittel mit einem starken Konsumrückgang verbunden sein, der einen geringeren Gewinn als bisher zur Folge haben würde. Nicht also aus Liebe zu den deutschen Verbrauchern, sondern im eigenen wohlverstandenen Geschäftsinteresse wird die Standard auf eine Auswucherung des deutschen Marktes verzichten müssen.

Versorgung und Preisgestaltung.

Wenn man trotz dieser Feststellungen, die die Gefahr, der das Monopolgesetz begegnen soll, nicht mehr so groß erscheinen lassen, den Monopolplan befürwortet, so kann dies nur geschehen, weil man volkswirtschaftliche Vorteile durch das Gesetz gegenüber dem jetzigen Zustand erwartet. Ob diese Erwartung zu Recht besteht, soll im folgenden untersucht werden.

Die wichtigste Voraussetzung der Durchführbarkeit ist die Versorgungsfrage. Will sagen, nur wenn man die Frage, ob der deutsche Bedarf ohne Inanspruchnahme der Standard Oil Co. in mindestens gleich guter Ware zu nicht höheren als den bisherigen normalen Durchschnittspreisen gedeckt werden kann, mit einem uneingeschränkten Ja beantworten kann, kann man aus volkswirtschaftlichen Gründen den Monopolplan befürworten.

Daß man die Standard nicht als Monopollieferanten in die Rechnung einsetzen kann, wird auch von denjenigen Stellen zugegeben, die der Ansicht sind, daß die Gesellschaft sich schließlich doch noch zu Lieferungen für die Leuchtöl-Vertriebsgesellschaft wird bereitfinden lassen. Ob sie das tun wird, weiß heute außer ihren leitenden Männern natürlich niemand. Wenn ich der Ansicht bin, daß die Standard die Monopolgesellschaft boykottieren wird, so bin ich aus folgender Überlegung zu dieser Annahme gekommen. Die Standard hat in ihrer Geschichte stets bewiesen, daß sie nicht von heute auf morgen disponiert, daß sie nicht, um einen Augenblicksvorteil zu erlangen, Zukunftschancen aufgibt, daß an ihrer Spitze, um es etwas pointiert zu sagen, Kaufleute und keine Krämer stehen. Würde sie an das Monopol liefern, so würde sie zwar die Schwierigkeit, das bisher in Deutschland untergebrachte Quantum anders zu verwerten, überwinden, die ihr im Falle einer Boykottierung zweifellos zunächst entstehen würde. Das ist ihr momentanes Interesse.

Aber das zukünftige Interesse ist, zu verhindern, daß auch andere Länder, die wie Deutschland auf die Petroleumimporte angewiesen sind, sich von ihr emanzipieren. Dieses Ziel aber kann sie nur dadurch erreichen, daß sie dem deutschen Monopol nach Möglichkeit Schwierigkeiten bereitet, und dazu gehört vor allem, daß sie ihm durch Verweigerung von Lieferungen den Bezug der nötigen Leuchtölmengen erschwert. Daß die Standard diese Taktik befolgen wird, ist aus zwei Gründen wahrscheinlich. Einmal hat sie, wenn ihre deutschen Anlagen zu Preisen, die sicher weit über ihren Buchwert hinausgehen, ihr enteignet werden, kein Interesse mehr an dem deutschen Markt, für den sie angesichts der standardfeindlichen Tendenz der Monopolverordnung doch nur als Lückenbüßer in Betracht käme. Sodann hat sie aber auch allen Grund, die Durchführung dieser gegen sie gerichteten gesetzgeberischen Maßnahmen nicht durch Lieferungen zu unterstützen, da das Gelingen des Monopols in Deutschland sicherlich zur Nachahmung dieses Beispiels in anderen Staaten führen würde. Denn auch anderwärts ist man — und wohl guten Teils mit Recht — über die Machtstellung, die die Standard einnimmt, alles andere als erfreut und möchte sie möglichst bald durch ein Staatsmonopol ersetzen. In Schweden wurde schon vor mehr als Jahresfrist darüber verhandelt, kürzlich hat im französischen Parlament der Abgeordnete de Monzie die Einführung eines Petroleummonopols beantragt. Eine solche Entwicklung aber mit allen Kräften zu verhindern, gebietet der Standard ihr Selbsterhaltungstrieb. Denn wenn das Deutsche Reich und nach ihm auch noch andere Länder, die heute zu den besten Kunden der Standard gehören, genügende Mengen Leuchtöl zu normalen Preisen und in guter Beschaffenheit von der Standard und den unabhängigen Produzenten gemeinsam beziehen, so hat das selbstverständlich eine außerordentliche Stärkung der Außen-seiter zur Folge und schwächt in gleichem Maße die Standard. Da gilt das Wort: „Wo eines Platz nimmt, muß das andere weichen,“ und die Standard wird sicherlich nicht „das andere“ sein wollen, sondern sie wird dem deutschen Monopol nach Möglichkeit das Leben erschweren, um allen ihren Abnehmern ihre Unentbehrlichkeit deutlich ad oculos zu demonstrieren. Gegenüber dieser grundsätzlichen, aber nicht „theoretischen“, sondern eminent praktischen Erwägung verschlägt es wirklich nichts, wenn ein Unternehmen von der Kapitalmacht der Standard dadurch, daß es die ca. 600 000 t, die es bisher nach Deutschland

liefert, nun anderweitig verwerten muß, vorübergehend einige Gewinnseinbuße erleiden sollte. Einen Teil dieses Quantum könnte die Standard unschwer auf den Märkten absetzen, die die Monopollieferanten verlassen müssen, und im übrigen kann sie die Rohölraffination auf eine geringere Leuchtölgewinnung zugunsten einer gesteigerten Ausbeute an Benzin, Treiböl, Heizöl, Schmieröl abstellen, wonach dauernd lebhaft Nachfrage herrscht.

Daß Lieferungen der Standard nicht in ein Versorgungstableau des Monopols eingestellt werden können, ist allseits zugegeben. Trotzdem besteht noch heute, gerade so wie im ersten Anbeginn der öffentlichen Diskussion des Monopolentwurfes, ein lebhafter Widerstreit der Meinungen über die Beantwortung der Versorgungsfrage. Die Regierung, die sie von Anfang an bejaht hat, behauptet in einer am 14. Februar d. J. abgegebenen Erklärung, die Verhältnisse hätten sich im großen und ganzen wesentlich zugunsten der Durchführung gestaltet. Unter dem Gros der Fachleute, die sich in der Presse geäußert haben, dagegen hat, zumal wenn man das beharrliche Schweigen mancher früher sehr beredsamen Seite berücksichtigt, die Ansicht Verbreitung gewonnen, daß die Entwicklung der Petroleumindustrie im Jahre 1913 das bestätigt hat, was die Gegner des Monopols bereits im Winter 1912/13 vorhergesagt haben, nämlich, daß der Regierungsplan an der Unmöglichkeit, Deutschland ohne die Standard zu nicht höheren als den bisherigen Durchschnittspreisen mit der genügenden Menge Leuchtöl zu versorgen, scheitern muß. Wie ist dieser Widerspruch zu erklären?

Es sind m. E. nicht nur die Parteibrillen, die die Dinge in verschiedener Beleuchtung zeigen, sondern ich habe, je mehr ich mich mit der Monopolfrage beschäftigt habe, den Eindruck gewonnen, als wenn man aneinander vorbeiredet, weil man etwas Verschiedenes unter „Lösung der Versorgungsfrage“ versteht.

Die Monopolanhänger machen sich vielfach die Beantwortung der Versorgungsfrage außerordentlich leicht: sie weisen darauf hin, was an sich richtig ist, daß die Weltproduktion an Rohöl in den letzten Jahren beständig in starkem Maße zugenommen hat, seit 1906 habe sie sich fast verdoppelt. Aber solche Zahlzusammenstellungen sind Bluffs, wenn nicht gesagt wird, daß der zunehmenden Produktion eine noch stärker zunehmende Nachfrage nach fast allen Erdölprodukten gegenübersteht, was sich aus dem trotz zunehmender Produktion hochbleibenden

Preisniveau ergibt. Wenn nun die Monopolfreunde die gesteigerte Nachfrage nach Benzin, Treiböl, Heizöl, Schmieröl zugeben, erwidern sie, die Nachfrage nach Leuchtöl steige nicht, gehe eher zurück, und da nun die genannten, lebhaft nachgefragten Produkte nur gemeinsam mit einem bestimmten, aus dem Rohöl erzielbaren Prozentsatz Leuchtöl gewonnen werden können (daher „Begleitprodukte“), so müsse automatisch die Leuchtölproduktion steigen, auch wenn dem Verarbeiter eine stärkere Leuchtölgewinnung nicht erwünscht ist. Dieser Produktionsvermehrung entspreche aber keine Bedarfsvermehrung, und daher müsse sich aus dem unvermeidbaren Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ein Nachlassen der Leuchtölpreise mit Sicherheit ergeben.

Diese Überlegung wäre zutreffend, wenn zwischen Rohöl-äusbeute und Leuchtölgewinnung eine feststehende Relation bestände, wie etwa zwischen Viehschlachtung und Häutegewinnung. In Wirklichkeit ist es aber gerade umgekehrt. Die heutige Technik ist in der Verwendung von Petroleumprodukten so weit fortgeschritten, daß sie einen industriellen Gebrauch sämtlicher Fraktionen des Rohöls gestattet, sodaß man durch Änderung der Destillation und Raffination des Rohöls diejenigen Produkte, an deren Gewinnung dem Raffineur besonders gelegen ist, in stärkerem Maße aus dem Rohöl extrahieren und daher die Gewinnung derjenigen Produkte, deren Absatz sich zu ungünstigeren Bedingungen vollziehen würde, wesentlich einschränken kann. Auf diese Weise kann man die Verarbeitung durchaus den Bedürfnissen des Marktes anpassen, z. B. die Leuchtölgewinnung also zugunsten einer stärkeren Gewinnung der Begleitprodukte, die das frühere Hauptprodukt Leuchtöl an Wichtigkeit übersteigen, um 25—50% einschränken. Die Möglichkeit, Automobile auch mit Schwebbenzin zu betreiben, einem Produkt, für das man vordem keine rechte Verwendung hatte, und dessen Bestandteile man früher mit in das Leuchtöl hineingab, hat dadurch zu einer Steigerung der Gewinnung dieses Produkts auf Kosten der Leuchtölherstellung geführt, um nur ein Beispiel für die Wichtigkeit dieser technischen Möglichkeiten zu geben.

Was bedeutet denn für die Frage der Deckung des deutschen Leuchtölbedarfs der Hinweis auf die großen, teilweise noch gar nicht erschlossenen Ölfelder in Mexiko, Kalifornien, Niederländisch-Indien, China, Mesopotamien? Was soll man dazu sagen, wenn

Korthaus¹⁾ fragt: „Wer will behaupten, daß nicht auch noch in Afrika größere Lagerstätten sich finden sollten, zumal im weiteren Bereich des großen Seengebiets?“ Höher geht's nimmer! Dieser Hinweis kommt mir gerade so vor, als wenn man einen Erfrierenden auf die großartige Entwicklung der Textilindustrie aufmerksam macht, um ihm zu zeigen, daß es ja viel mehr Woll- und Baumwollstoffe gibt, als er jemals verbrauchen kann. Die Ziffern der Weltproduktion können für die Lösung unserer Frage nicht viel besagen. Denn daß überhaupt in der Welt außerhalb des Standardkonzerns mehr Leuchtöl vorhanden ist als die knapp 600 000 t, die wir bisher von der Standard bezogen haben und in Zukunft eventuell von anderer Seite werden kaufen müssen, ist ja von niemand bestritten. Um das festzustellen, braucht man sich wirklich keine besondere Mühe zu geben. Worauf es aber ankommt, ist, ob in den Ländern, die nach ihrer geographischen Lage für uns in Betracht kommen, das nötige Quantum zu nicht höheren als den bisherigen Preisen erhältlich ist.

Denn das ist natürlich der springende Punkt bei der ganzen Versorgungsfrage, wie die Preise sein werden, zu denen geliefert wird. Die Versorgungsfrage ist mit der Preisfrage aufs engste verbunden. Eine ernsthafte Erörterung der Versorgungsfrage muß von der selbstverständlichen, gar nicht besonders zu erwähnenden Voraussetzung ausgehen, daß nur eine wirtschaftlich rationelle Deckung des Bedarfs als Lösung der Frage anzusehen ist. Natürlich ist keinen Augenblick zu bezweifeln, daß das bisher von der Standard bezogene Leuchtöl in Zukunft auch von anderen Lieferanten bezogen werden kann, wenn man den Preis als quantité négligeable betrachtet. Fragt sich nur, was mit dieser Feststellung für das Monopol gewonnen ist. Als ich am Anfang dieses Abschnitts sagte, was ich unter Versorgungsmöglichkeit verstehe, machte ich ausdrücklich die Einschränkung „Deckung des Bedarfs zu nicht höheren als den bisherigen Durchschnittspreisen“, und ich sollte meinen, daß dieser Vorbehalt eine Selbstverständlichkeit ist.

Daß die Versorgungsfrage in diesem Sinne gelöst sei, bestreiten die Monopolgegner. Auch ich kann ebenso wie in meinen Ausführungen vom Frühjahr 1913 nur betonen, daß die Ver-

¹⁾ Die volkswirtschaftliche Bedeutung eines deutschen Reichspetroleummonopols, S. 47 (Freiburger Dissertation 1913).

sorgungsmöglichkeit mit der oben gemachten Einschränkung nicht vorhanden ist, und werde das nachher auf Grund der Lage in den einzelnen Produktionsländern beweisen. Wenn dagegen die Regierung die Möglichkeit der Bedarfsdeckung behauptet, so erklärt sich dieser Widerspruch folgendermaßen: die Monopolgegner haben die jetzige Lage des Petroleumweltmarktes im Auge und basieren ihre Meinung auf dem heutigen Stand der Dinge, die Regierung dagegen erklärt, sie werde das Gesetz erst in Kraft setzen, wenn die Versorgung sichergestellt sei, und an anderer Stelle gibt sie ausdrücklich zu, daß die amerikanischen Außenseiter, von denen man beziehen will, ihre pipe lines erst bauen werden, wenn ein ständiger Absatz nach Deutschland gesichert ist, daß sie also jetzt noch nicht liefern können. Darauf wird noch des näheren zurückzukommen sein. Hier sollte nur der scheinbare Widerspruch aufgeklärt werden, der in der verschiedenen Beantwortung der Versorgungsfrage liegt: die Regierung gibt zwischen den Reihen, aber doch einigermaßen deutlich zu, daß für den jetzigen Zeitpunkt die Versorgungsmöglichkeit nicht besteht, was die Monopolgegner ebenfalls behaupten, — die Regierung erwartet aber, daß später (wann?) der Bedarf gedeckt werden kann; daß das nicht außerhalb des Bereichs der Möglichkeit liegt, wird ein Petroleumfachmann, der die ständigen Wandlungen in seiner Industrie kennt, durchaus zugeben. Wobei freilich die Frage bleibt, ob man denn auf Grund von Zukunftshoffnungen, die sich vielleicht erfüllen, vielleicht auch nicht erfüllen, wirtschaftliche Fragen gesetzlich regeln soll.

Die Märkte, die für ein Monopol als Lieferanten in erster Reihe in Betracht kommen, sind die osteuropäischen Produzenten: Österreich, Rußland, Rumänien. Ferner muß die Produktion der Vereinigten Staaten von Amerika herangezogen werden. Alle übrigen Produzenten scheiden infolge der wesentlichen Verteuerung, die der weitere Zufahrtsweg mit sich bringen würde, ohne weiteres aus. Wie liegen nun die Verhältnisse auf diesen Märkten, welche Mengen können wir von ihnen wirtschaftlicherweise beziehen?

Österreich.

Die österreichische Petroleumindustrie, die ursprünglich als einer der Hauptlieferanten des Monopols angesehen wurde, von der man anfänglich 150 000 t beziehen wollte, befindet sich in ständigem Rück-

gang. Auch das Jahr 1913 zeigt eine Abnahme der Rohölproduktion, sie betrug nur noch 1 080 000 t (vorläufige Zahlen) gegen 1 187 007 t im Jahr 1912, also nur noch etwa die Hälfte der Produktion des Jahres 1909 (2 076 740 t). Dieser rapide Rückgang der Rohölproduktion tritt nach außen darum nicht so sehr in Erscheinung, weil bisher die großen Vorräte, die in den Rekordjahren 1908—1910 eingelagert sind, für die Raffination zur Verfügung stehen. Nur diesem Umstand ist es zuzuschreiben, wenn die Leuchtölgewinnung in wesentlich langsamerem Tempo abnimmt, als es der zurückgehenden Rohölproduktion entspricht. Natürlich nehmen aber die Reserven, namentlich, wenn sie weiter in dem bisherigen Maß in Anspruch genommen werden, auch mal ein Ende. Man schätzt die Vorräte auf etwa 470 000 t, nachdem im Jahre 1913 aus diesen Vorräten 330 000 t entnommen sind. Berücksichtigt man nun den Rückgang der Produktion im letzten Jahre, so ergibt sich die Notwendigkeit, bei Aufrechterhaltung des bisherigen Absatzes diesen Vorräten noch größere Mengen zu entnehmen, so daß sie noch schneller zusammenschmelzen werden als sonst. Inzwischen ist nun aber die Verarbeitung wesentlich zurückgegangen, denn eine Anzahl kleinerer Raffinerien, namentlich solche, die keine eigenen Rohölfelder besitzen, haben infolge der gestiegenen Rohölpreise, denen die Endproduktpreise nicht entsprechend gefolgt sind, ihren Betrieb einstellen müssen. Infolge dieser rückgängigen Beanspruchung dürfte die Annahme der Regierung, daß die Vorräte noch 1½ bis 2 Jahre reichen werden, vielleicht zutreffend sein. Was dann werden soll, wenn die Vorräte, die bisher ein bedeutendes Äquivalent für die rückgängige Produktion boten, erschöpft sind, ist eine Frage, die den galizischen Industriellen manche Sorge macht, denn eine Produktion von 1 080 000 t Rohöl ergibt nicht mehr als höchstens 370 000 t bis 400 000 t Leuchtöl (wobei noch die Frage unerledigt bleibt, ob man nicht die Raffination auf stärkere Gewinnung der lebhaft nachgefragten Begleitprodukte abstellen wird). Wovon dann der Export befriedigt werden soll, da der im Steigen begriffene Inlandkonsum ca. 330 000 t jährlich beträgt, ist einigermaßen unklar. Das sind die Aussichten für den Bezug aus Galizien!

Wenn nun die deutsche Regierung behauptet, daß in den letzten Monaten die Rohölproduktion wieder etwas gestiegen ist, so trifft das für Tustanovice, die wichtigste Produktions-

stätte, jedenfalls nicht zu, denn die Gewinnung der Monate November und Dezember war die geringste des ganzen Jahres. Wenn im übrigen Ölfelder zweiten, dritten und noch späteren Ranges, die im Jahre 1912 erst erbohrt worden sind, in 1913 mehr ergeben haben als in den Jahren der beginnenden Erschließung, so ist dieses, wenn schon richtig, so doch bedeutungslos angesichts der Tatsache, daß trotz angestrengtester Bohrtätigkeit einer Reihe kapitalkräftiger Konzerne kein Gebiet bisher erschlossen ist, das auch nur annähernd imstande ist, den Rückgang der Produktion aufzuhalten, geschweige denn ein Gebiet, das an die Stelle von Tustanovice treten könnte. Auch Januar und Februar 1914 zeigen eine weitere Abnahme der Rohölgewinnung.

Die Ausfuhr nach Deutschland belief sich 1913 noch auf 119 680 t, war also nur etwas geringer als 1912 (125 967 t), kann aber unmöglich in dieser Höhe weiter bestehen bleiben aus den mehrfach genannten Gründen.

Die deutsche Regierung — die vor Jahresfrist noch mit 75 000 t fest rechnete —, hat daher neuerdings um mehrere Pföcke zurückgesteckt. Sie erwartet nur noch einen Export von 50 000 t, und es ist in der Tat möglich, daß etwa im Jahre 1914 dieses Quantum bezogen werden kann. Für spätere Jahre aber nach Aufarbeitung der Vorräte wird, sofern nicht die Gewinnung eine erhebliche Zunahme erfährt, mit dieser Exportmenge nicht gerechnet werden können. Nun wird mancherseits immer auf den galizischen Export nach Frankreich verwiesen, der doch durch höhere Frachtkosten belastet werde, und den man sich nur dadurch erklären könne, daß die Standard diesem Petroleum den Zutritt zum deutschen Markt verwehre. Die Dinge liegen aber ganz anders. Dieses Quantum wird dem Monopol, wenigstens zu den bisherigen deutschen Preisen für österreichisches Öl, nicht zur Verfügung stehen, denn die galizischen Importeure können dieses Öl in Frankreich zu besonders günstigen Bedingungen unterbringen, so daß sie trotz der gegenüber Ost- und Süddeutschland höheren Fracht doch einen größeren Gewinn erzielen, als er auf dem näher gelegenen deutschen Markt gemacht werden könnte.

Wie groß der Ölmangel in Österreich ist, ergibt sich mit Deutlichkeit aus der Tatsache, daß die österreichischen Bahnen die Petroleumfeuerung wieder aufgeben und zur Kohle zurückkehren, wodurch dem Staat sehr beträchtliche Kosten entstehen,

da die neuen, auf Ölfeuerung eingerichteten Lokomotiven auf Kohlenfeuerung umgebaut werden müssen. Zu einer solchen Maßnahme entschließt sich aber das Ärar doch nicht, wenn es die Rohölknappheit und die Preishausse als vorübergehend ansieht, sondern nur, weil es auf Grund seiner genauen Kenntnis des Marktes mit einer längeren Dauer dieses Zustandes rechnet bzw. keine Anzeichen einer wirklichen Besserung sieht.

Schließlich scheint es mir nicht unwesentlich, darauf hinzuweisen, daß die Vacuum Oil Co., die österreichische Tochtergesellschaft der Standard, neuerdings ihre Interessensphäre durch Erwerb von Rohölfeldern ausgedehnt hat. Es handelt sich bislang um nichts ziffernmäßig Bedeutendes, immerhin tut man gut, die Tatsache nicht zu übersehen, daß dieser Konzern auch Ölgruben erworben hat und sich nicht mehr auf den Betrieb von Raffinerien beschränkt: die Produktion der Vacuum Oil Co., als einer Standardgesellschaft, wird jedenfalls einem deutschen Monopol kaum zur Verfügung stehen, je mehr sie sich ausdehnt, desto mehr Petroleum wird dem Monopol entzogen.

Es ist ohne weiteres klar, daß eine solche Abnahme der Produktion bei gleichbleibendem oder steigendem Bedarf eine starke Aufwärtsbewegung der Preise zur Folge haben muß. Die Boryslaw-Rohölpreise für den Meter-Zentner (= $\frac{1}{10}$ t) betragen

| | | | | | |
|-------------|---------|-----------------|----------|-----------------|--------|
| Anfang 1911 | 2,90 K, | höchster Stand: | 3,90 K, | tiefster Stand: | 2,64 K |
| „ 1912 | 3,90 K, | „ „ | 7,— K, | „ „ | 3,90 K |
| „ 1913 | 7,40 K, | „ „ | 10,25 K, | „ „ | 7,40 K |
| „ 1914 | 8,20 K. | | | | |

Diese Zahlen zeigen deutlich, wie infolge des Produktionsrückganges die Rohölpreise gestiegen sind. Ihren höchsten Stand erreichten sie im Januar/Februar 1913 mit $10\frac{1}{4}$ K, ließen dann plötzlich erheblich nach und gingen mit lebhaften Schwankungen im einzelnen auf ca. 8 K Ende 1913 zurück. Diese im Verhältnis zur Produktion auffällige Preisbewegung ist auf die Einschränkung der Verarbeitung des Rohöls, die wiederum eine Folge des Exportrückganges ist, zurückzuführen, ferner darauf, daß die Integrationstendenz in der österreichischen Ölindustrie Fortschritte gemacht hat, indem eine Anzahl bisher „reiner“ Raffinerien sich Rohölbergwerke angegliedert hat, um auf diese Weise selbst, ohne vom offenen Markte abhängig zu sein, Rohöl stets zur Verfügung zu haben. Infolgedessen traten natürlich gerade die

größten Unternehmungen in geringerem Maße als Käufer am Rohölmarkt auf, während die kleineren Raffinerien, da die Preise für die Finalprodukte den hohen Rohölpreisen nicht gefolgt waren, nicht ihre Rechnung fanden und daher teilweise den Betrieb einstellten.

Die Preise für Exportleuchtöl schwankten 1913 frei Oderberg zwischen 90 und 105 M. pro Tonne. Da sich inzwischen die Verhältnisse keineswegs gebessert haben, sondern infolge des Rückganges der Produktion und der Abnahme der Vorräte noch mehr verschlechtert haben, dürfte ein weiteres Ansteigen der Preise für den Bezieher, der keine eigene Produktion besitzt oder nicht durch lange laufende Verträge gesichert ist, zu erwarten sein. Das dürfte insbesondere der Fall sein, wenn das geplante Kartell der Raffinerien zustande kommen sollte, und wenn die österreichischen Inlandspreise, die infolge der völlig freien Konkurrenz auf einen verhältnismäßig niedrigen, den heutigen Rohölpreisen nicht entsprechenden Stand gesunken sind, steigen, und ein Anziehen der Exportpreise die Folge sein sollte. Indes sind die Aussichten des Zustandekommens dieses Kartells ungewiß, und es sollen daher seine eventuellen Folgen hier nicht in Rechnung gestellt werden. Daß ein Rückgang der Exportleuchtölpreise eintreten wird, ist jedenfalls bei der jetzigen Marktlage kaum zu erwarten.

Legt man die Preise von 1913 für den Bezug der 50 000 t Leuchtöl, den das Monopol aus Galizien machen soll, zugrunde, so ergeben sich bei einem Preise von 90 bis 105 M. pro Tonne frei Oderberg bei Zugrundelegung der in der Begründung zum Gesetzentwurf gemachten Angaben folgende Zahlen:

| | |
|--|----------------------|
| Einkaufspreis pro Liter | 7,2 bis 8,4 Pf. |
| Zoll | 6 Pf. |
| Verteilungskosten ¹⁾ bis zum Tank | 3 „ |
| Selbstkostenpreis | 16,2 bzw. 17,4 Pf. |
| Gewinne der Gesellschaft und des Reichs | 2,3 „ 1,9 „ |
| Verkaufspreis ex Tank | 18,5 <u>19,3 Pf.</u> |
| Zufuhrkosten | 1—1,5 Pf. |
| Frei Haus des Detaillisten | ca. 20 Pf. |

¹⁾ Die Gesamtkosten ohne Zoll und ausschließlich Tankwagenbetrieb werden im Regierungsentwurf (S. 32) auf 27 Millionen Mark bei 900 Millionen Litern Absatz angenommen = 3 Pf. pro Liter.

Dieser Preis bedeutet gegenüber dem heute üblichen (vgl. S. 37) eine Verteuerung von etwa 2 bis 3½ Pf. pro Liter, die eintreten würde als Folge des Monopols, das, um den Verbraucher vor höheren Preisen zu schützen, eingeführt werden soll.

Rußland.

Wie steht es nun mit dem Bezug aus Rußland? Was die Fachleute bereits vor Jahresfrist erkannt haben, das gibt jetzt auch die Regierung zu: Rußland kann als Lieferant nicht mehr in Frage kommen. Zuerst hatte man 100 000 t erwartet, dann hatte die Regierung Lieferungsverträge über 75 000 t abgeschlossen, die aber nicht erneuert worden sind, weil dies nur zu sehr hohen Preisen möglich gewesen wäre.

Die russische Petroleumindustrie hat sich noch immer nicht von den Schlägen erholt, die ihr die Revolution beigebracht hat. Sie hat den Sturz von 10,9 auf 7,6 Millionen Tonnen Rohölge-
winnung von 1904 auf 1905 bisher noch nicht überwinden können, wenn sie sich auch inzwischen wieder etwas erholt hat. Die Rohölproduktion belief sich 1912 auf 9,33 Millionen Tonnen, 1913 ging sie auf 9,25 Millionen Tonnen herunter. Das wäre nun an sich nicht besonders bemerkenswert, zumal der neuerliche Produktionsrückgang auf einen großen Streik in Baku, dem wichtigsten Gebiet der russischen Erdölindustrie, hauptsächlich zurückzuführen ist. Viel wichtiger für die weitere Gestaltung des russischen Petroleummarktes und besonders der Exportfrage aber ist die Tatsache der großen Steigerung des russischen Eigenbedarfes, der natürlich zunächst, bevor exportiert wird, befriedigt werden muß. Wenn die Gesellschaften nicht selbst ihre Geschäftspolitik danach einrichten, so wird die Regierung durch tarifarische Maßnahmen die Ausfuhr weniger rentabel als den Inlandsabsatz machen können, wie einem Bericht des Deutschen Generalkonsulats in St. Petersburg zu entnehmen ist (vgl. Nachrichten für Handel, Industrie und Landwirtschaft vom 31. 10. 1913). Der Grund für diese Entwicklung liegt namentlich in dem immer stärkeren Verbrauch von Erdöl zu Heizzwecken in Industrie, Schifffahrt, Eisenbahn.

Für die heutige Lage des russischen Petroleummarktes bezeichnend ist die Tatsache, daß, um den nötigen Masut zu erhalten, seit dem Sommer des Vorjahres vorläufig bis zum 1. Januar 1915 die zollfreie Einfuhr von Heizöl gestattet ist. Das Petroleum-

land Rußland muß im eigensten Interesse seine Grenzen öffnen, um den Eigenbedarf durch Zufuhr aus Amerika, vor allem natürlich durch die Standard Oil Co., zu decken. Wenn die Regierung in ihrer mehrfach angezogenen Erklärung über die Versorgungsfrage vom 14. Februar dieses Faktum als nebensächlich hinstellt — „gelegentlich“ sei das Heizöl ausverkauft gewesen, obgleich für die Zeit von ungefähr 1½ Jahr die Zölle aufgehoben wurden!! —, so ist dieser Standpunkt ebenso wenig haltbar, als wenn sie meint, diese Tatsache durch den Hinweis entkräften zu können, daß es sich nur um Heizöl, nicht um Leuchtöl handele. Wenn noch nicht einmal genug Rohöl vorhanden ist, um den inländischen Bedarf an Heizstoff zu decken, wird man doch nicht den schon unzureichenden Rohölvorrat noch dadurch verkleinern, daß man dem Rohöl die Leuchtölfractionen entzieht, wenigstens nicht, solange die hohen Preise für Rohöl bestehen. Angesichts einer so überaus starken, unbefriedigten Nachfrage nach Heizöl ist es für absehbare Zeit ausgeschlossen, daß die Raffinerien ihre Verarbeitung auf stärkere Gewinnung von Leuchtöl aus den Rückständen einrichten, weil dadurch die Produktionskosten steigen würden und die Heizölgewinnung noch mehr abnehmen würde. Die Lehre des Herrn Spies von der latenten Leuchtöldisponibilität, auf Grund deren wesentlich über 1 000 000 t jährlich für den deutschen Bedarf disponibel sein sollten, kann wohl als erledigt angesehen werden, solange nicht die Verhältnisse der russischen Produktion sich von Grund auf völlig ändern. Die Statistik zeigt, wie sehr auch an Leuchtöl Mangel besteht, denn die Ausfuhr hat bedeutend nachgelassen. Nach Deutschland, wo sie ja schon vorher unbedeutend war, wurden nur noch 17 493 t (1912: 29 257 t) exportiert. Andere westeuropäische Großabnehmer haben ebenfalls viel weniger erhalten, so England nur 38 000 t gegenüber 54 000 t in 1912 und 95 000 t in 1911.

Auch wenn die Produktion wieder zunimmt — Aufschließungen neuer Terrains erfolgen natürlich auch jetzt —, so wird diese Produktionszunahme in erster Linie das russische Defizit decken müssen, bevor die Ausfuhr wieder mehr betrieben werden kann. Aber auch wenn größere Posten in den nächsten Jahren vorhanden sein sollten, so dürften diese wohl zunächst nach den alten Exportländern gehen, wo die Russen in ihrer eigenen Absatzorganisation große Kapitalien investiert haben, und wo daher ihr Interesse an der Belieferung des Marktes aus

der eigenen Produktion, nicht durch Zukauf aus anderen Ländern besonders groß ist. Zu Lieferungen an ein deutsches Monopol werden sie jedenfalls in den nächsten Jahren, wenn nicht plötzlich ein ganz unerwarteter Aufschwung eintreten sollte, von dem heute noch nichts zu merken ist, nicht herangezogen werden können, wenn man ihnen nicht einen Preis bewilligt, der ihnen eine Entschädigung für die Aufgabe von mit großen Kosten erworbenen Tätigkeitsgebieten gewährt. Im Jahre 1913 sind die Preise für russisches Leuchtöl in Batum ständig wesentlich, etwa 10—25 % über denen für amerikanisches (New Yorker Notierung) gewesen, nicht nur in den Zeiten des Streiks, wo sie die letzteren um zeitweilig mehr als 50 % überstiegen. Eine irgendwie beachtliche Heranziehung Rußlands zu normalen Preisen ist daher in der nächsten Zeit völlig ausgeschlossen. Wenn von maßgebender russischer Seite mit einer Produktionssteigerung von etwa 350 000 t für 1914 gerechnet werden würde — wie es die deutsche Regierung tut —, so würde vermutlich nicht die zollfreie Einfuhr von Naphtha bis zum 1. Januar 1915 gestattet worden sein. Wenn die deutsche Regierung anzunehmen scheint, daß es sich in Rußland nur um vorübergehende Stockungen handelt, so scheint mir das ein nach den bisherigen Erfahrungen recht wenig berechtigter Optimismus zu sein. Das Petroleumausfuhrland Rußland ist zum Petroleumimportland, wenigstens für die nächste Zeit, geworden, ein Faktum, an dem alle Hoffnungen der Monopolisten nichts ändern können.

Rumänien.

Wenn die Monopolanhänger nun allmählich angesichts dieses Tatsachenmaterials zugeben müssen, daß Österreich, wenn überhaupt, nur in kleinerem Maßstabe, Rußland aber gar nicht als Lieferant in Betracht kommen kann, so verweisen sie umso mehr auf die rumänische Produktion. Diese zeigt in der Tat eine wesentliche Steigerung, und wer als Laie die Zahlen des Jahres 1913 mit denen früherer Jahre vergleicht, kann wohl zu der Ansicht kommen, daß die Annahmen der Monopolisten wenigstens in diesem einen Produktionsgebiet zutreffend sind.

Die Rohölproduktion belief sich 1913 auf 1 885 225 t gegen 1 804 761 t im Jahre 1912, die Leuchtölausfuhr stieg von 353 564 t auf 418 622 t. Nach Deutschland gingen 1912: 22 463 t, 1913 dagegen 33 336 t. Das Quantum, das die Regierung beziehen

will, beläuft sich auf 175 000 t. Wie liegen nun die Verhältnisse in Rumänien im einzelnen?

Es ist zunächst festzustellen, daß ein großer Teil der Produktionszunahme auf eine Monstresonde in Moreni zurückzuführen ist, deren Ausbeute im Juni 1912 begann, die im Oktober 1913 aber durch einen Brand zerstört wurde und seitdem nur noch ein Schatten ihrer einstigen Größe ist. Von größter Wichtigkeit aber ist die Tatsache, daß diejenige Gesellschaft, auf deren Wachstum die ganze Zunahme der rumänischen Produktion zurückzuführen ist, die Romana Americana, eine Tochtergesellschaft der Standard Oil Co. ist, daher wohl nicht für ein unter der Parole „gegen die Standard“ errichtetes Monopol Lieferungen übernehmen wird. Diese eine Gesellschaft konnte ihre Rohölproduktion von 138 000 t 1911 auf 206 000 t 1912 und 333 000 t 1913 steigern. Ihre Zunahme im letzten Jahr betrug also 127 000 t, die Zunahme der ganzen rumänischen Produktion nur 80 500 t, mit anderen Worten, die Gesamtheit der nicht zum Standardkonzern gehörigen rumänischen Unternehmungen hat einen Rückgang von ca. 46 500 t im Jahre 1913 erlitten. In der Tat haben alle standardfreien großen Gesellschaften außer der französischen Colombia Produktionsrückgänge zu verzeichnen, nur die Standard Oil Co. hat ihre Position in Rumänien weiter gefestigt und ihre Interessensphäre noch mehr ausgedehnt, als es die oben mitgeteilten Zahlen scheinen lassen. Die Romana Americana hat nämlich die Produktion einer ganzen Reihe mittlerer und kleinerer Raffinerien, die keinem der großen Konzerne angehören, aufgekauft und entzieht dadurch dem deutschen Monopol weitere Mengen.

Die bisher größte rumänische Gesellschaft, die Astra Romana, gehört zum Royal Dutch Shell-Konzern, dem hauptsächlich auf der Produktion in Niederländisch-Indien fußenden Trust, der ein unbedingter Gegner der Standard ist, ihr aber in seinen Geschäftsgepflogenheiten recht ähnelt. Er hat sich seine eigene Absatzorganisation geschaffen, bearbeitet von Rumänien aus hauptsächlich den Orient und Westeuropa, und es ist nicht recht einzusehen, warum er seine bisherigen Märkte aufgeben soll, um Monopollieferungen zu übernehmen, wenn ihm nicht durch entsprechende Preise ein Ausgleich geboten wird. Die Produktion der Astra Romana ist 1913 gegen 1912 wenn auch nicht viel zurückgegangen, jedenfalls kann keine Rede davon sein, daß die

Gesellschaft überflüssige Leuchtölvorräte hätte, für die ihr ein Markt fehlt.

An zweiter Stelle in Rumänien steht die Steauna Romana, die Gesellschaft der Deutschen Bank. Ihre Produktion belief sich 1913 auf 402 335 t gegenüber 411 752 t Rohöl in 1912, woraus etwa 140—150 000 t Leuchtöl gewonnen werden können. Die Steauna wird ja zweifellos in wesentlich stärkerem Maße als bisher unter einem Monopol nach Deutschland liefern können und eventuell dadurch, daß sie von kleineren Raffinerien Leuchtöl zukaufft, ihr Angebot verstärken. Aber sie wird nicht alles Öl nach Deutschland bringen können, weil die geringeren Qualitäten, die sie bisher im Orient abgesetzt hat, dem deutschen Verbraucher nicht zusagen würden, und auch aus anderen Gründen wird sie nicht ihre bisherigen Absatzmärkte sämtlich aufgeben wollen und können. Sie lieferte 1913 allein nach England ca. 72 000 t, nach der Türkei ca. 31 000 t, sie schloß im Spätjahr 1913 mit der serbischen Monopolverwaltung einen Vertrag ab, durch den sie sich 5 Jahre zur Lieferung von 8 000 t Leuchtöl verpflichtete. Solche Verbindungen wird sie kaum ohne weiteres abbrechen mögen.

Die französischen Gesellschaften, die in Rumänien arbeiten, können ihr Petroleum auf dem französischen Markt zu günstigeren Bedingungen absetzen, als sie den in Deutschland bisher üblichen Preisen entsprechen.

Der rumänische Export richtet sich zu etwa $\frac{4}{10}$ nach dem Orient (Ägypten, Türkei), zu $\frac{2}{10}$ nach den Mittelmeerländern (Griechenland, Italien, Frankreich), zu $\frac{3}{10}$ nach Westeuropa (Großbritannien, Belgien, Holland) und zu $\frac{1}{10}$ nach Mittel- und Nordeuropa (Deutschland, Skandinavien. Das nach dem Orient gelieferte Leuchtöl kommt, wie schon gesagt, wegen seiner geringwertigen Beschaffenheit für uns nicht in Betracht. Sodann sind die Frachtkosten nach Deutschland höher als nach den anderen Absatzgebieten, und es liegt daher für die rumänische Industrie keine Veranlassung vor, diese Märkte aufzugeben, sofern ihr nicht eine besondere Preisavance vom deutschen Monopol gemacht wird. Die rumänische Industrie hat sehr günstige Absatzverhältnisse, besonders seitdem sie auf den Märkten, die bisher von Rußland bearbeitet wurden, allmählich hat Fuß fassen können. Während sie früher in ihrer Exporttätigkeit durch den mächtigen Nachbar Rußland eingeengt wurde, kann sie sich jetzt auf ihrem natürlichen Markt frei entfalten, zumal infolge

des Frachtvorsprungs, den sie vor der amerikanischen Industrie genießt. Wie wesentlich dieser ist, mögen einige Zahlen zeigen. Es beträgt die Entfernung

| | | |
|--|------|-----------|
| von New York nach Konstantinopel | 4984 | Seemeilen |
| „ Constantza „ „ | 195 | „ |
| „ New York „ Alexandria | 4991 | „ |
| „ Constantza „ „ | 943 | „ |
| „ New York „ Venedig | 4857 | „ |
| „ Constantza „ „ | 1386 | „ |
| „ New York „ Neapel. | 4164 | „ |
| „ Constantza „ „ | 1173 | „ |
| „ New York „ Marseille | 3871 | „ |
| „ Constantza „ „ | 1576 | „ |
| „ New York „ Gibraltar. | 3184 | „ |
| „ Constantza „ „ | 1985 | „ |

Die rumänische Produktion genießt also beim Absatz in allen Mittelmeerländern infolge des kürzeren Transportweges einen sehr wesentlichen Vorteil vor amerikanischem Öl, es ist fast schon soweit gekommen, daß für rumänisches Öl ein Agio erzielt wird infolge dieses Frachtvorteils. Wenn nun die rumänische Industrie nach Deutschland bzw. nach Hamburg liefern soll, wo sie diesen Frachtvorteil nicht mehr genießt — die Entfernung New York—Hamburg beträgt 3520 Seemeilen auf dem nördlichen, 3567 Seemeilen auf dem südlichen Wege, die Entfernung Constantza—Hamburg 3619 Seemeilen —, so wird sie für den entgehenden Frachtvorteil im Preis natürlich eine Entschädigung verlangen, da sie ja das Leuchtöl sonst auf den ihr näher gelegenen Märkten unterbringen könnte.

Wenn man etwa auf den Donauweg verweist und meint, daß der Bezug auf diesem näheren Wege geschehen müsse, so ist darauf zu erwidern, daß der Donauweg nur in einem Teil des Jahres benutzbar ist, weshalb man namentlich im Winter unverhältnismäßig große Vorräte halten müßte, und daß nur für einen engen Umkreis um Regensburg herum eine Ersparnis gegenüber dem Bezug via Rotterdam, Antwerpen-Mannheim einerseits oder via Hamburg-Riesa andererseits erzielt werden könnte. Eine stärkere Benutzung des Donauweges würde mit einer Transportverteuerung gleichbedeutend sein.

Rumänien hat heute mehr Absatzmöglichkeit als Ware, es ist keineswegs auf das deutsche Monopol

angewiesen. Am 10. (23.) Februar 1914 noch schrieb der *Moniteur du Pétrole Roumain* kühl und gelassen: „l'industrie roumaine du pétrole verrait d'un bon oeil le monopole allemand, mais n'a plus d'intérêt de lui qu'il aurait intérêt d'elle, car elle a assez de marchés de vente pour toute sa production et même davantage.“ Auf „deutsch“: es ist uns lieb, wenn ihr als Käufer auftretet, aber wir brauchen euch nicht.

Zieht man alle Posten ab, die die rumänische Industrie auf anderen Märkten zu günstigeren Bedingungen aus den genannten Gründen unterbringen wird, und berücksichtigt man andererseits, daß die *Steaua Romana* wohl in möglichst großem Umfang an das Monopol zu liefern bereit sein wird, so dürften 150 000 t das Quantum sein, das allenfalls — immer unter der Voraussetzung, daß nicht direkte Liebhaberpreise gezahlt werden sollen — geliefert werden kann. Wenn die deutsche Regierung mit 175 000 t rechnet, so ist diese Differenz ja nicht groß. Wichtiger aber ist, daß die Regierung selbst auf die bisher mangelhaften Transportverhältnisse in Rumänien hinweist, die die Regelmäßigkeit des Exports in Frage stellen, und dabei bemerkt, „dieser Mangel wird jedoch bereits im Jahre 1915 durch die Inbetriebsetzung der im Bau befindlichen Rohöl- und Leuchtöl-Röhrenleitungen behoben werden“. Das heißt, daß die Transportmöglichkeiten heute nicht den Bedürfnissen entsprechen, daß aber 1915 Abhilfe geschaffen sein wird. Mit der Einführung des Monopols denkt also die Regierung sich Zeit lassen zu können, wenn es erst einmal vom Reichstag beschlossen ist. Hierauf wird noch in anderem Zusammenhang zurückzukommen sein.

Die Situation am russischen Petroleummarkt, insbesondere die Steigerung der Leuchtölpreise, wird auf die rumänische Industrie wohl nicht ohne Einfluß bleiben, da die rumänische Produktionszunahme keineswegs den russischen Rückgang ausgleichen und den gestiegenen Bedarf befriedigen kann. Wenn dann das Deutsche Reich etwa das Fünf- bis Sechsfache seines bisherigen Bezugs in Rumänien kaufen will, so dürfte eine derartige Steigerung der Nachfrage auch eine Erhöhung der Preise zur Folge haben. Es kann nicht genug vor der Ansicht gewarnt werden, daß Rumänien etwa einen Leuchtölüberfluß hätte, für den ihm der Markt fehlt.

Berücksichtigt man den heutigen Preis von 92,50 bis 95 Lei

fob Constantza für eine Tonne rumänisches Exportöl, so ergeben sich bei Zugrundelegung der in der Begründung zum Gesetzentwurf gemachten Angaben folgende Ziffern:

| | |
|--|-----------------|
| Einkaufspreis | 75 M. pro Tonne |
| Fracht Constantza—Hamburg | 18 „ „ „ |
| Frei Hamburg | 93 M. pro Tonne |
| Preis per Liter | 7,4 Pf. |
| Zoll | 6 „ |
| Verteilungskosten bis zum Tank | 3 „ |
| Selbstkostenpreis | 16,4 Pf. |
| Gewinne der Gesellschaft und des Reiches | 2,3 „ |
| Verkaufspreis ex Tank | 18,7 Pf. |
| Zufuhrkosten | 1—1,5 Pf. |
| Frei Haus des Detaillisten | ca. 20 Pf. |

Der Preis übersteigt also um ca. 2 bis 3½ Pf. per Liter die heutigen Verkaufspreise.

Amerika.

Berücksichtigt man die ca. 15 000 t, die die deutsche Produktion, die natürlich dem Monopol zur Verfügung stehen würde, liefert, so können ca. 220- bis 230 000 t von der europäischen Industrie bezogen werden, während wir für die restlichen ca. 520 000 bis 530 000 t auf Amerika angewiesen bleiben würden, und zwar auf die von der Standard unabhängigen Lieferanten.

Diese amerikanischen Außenseiter werden also über zwei Drittel des deutschen Bedarfs zu liefern haben und würden damit die wichtigste Stütze des Monopols sein. Können sie dieser Aufgabe gerecht werden?

Wenn wir diese Frage beantworten wollen, so müssen wir zunächst Klarheit über das Stärkeverhältnis zwischen Standard und unabhängiger Produktion zu gewinnen versuchen. Ich habe bei der Besprechung der Lage an dem rumänischen Petroleummarkte gezeigt, daß es sehr wichtig ist, sich nicht auf die Gesamtziffern der Produktion zu verlassen, sondern die Statistik der einzelnen Konzerne zu betrachten, da man nur so das Bild gewinnen kann, auf das es uns hier ankommt. Diese Aufgabe war in Rumänien infolge der guten und prompten amtlichen Statistik

verhältnismäßig leicht zu erledigen, da die Machtverteilung zwischen den einzelnen Gruppen bekannt ist, in Amerika ist es jedoch viel schwerer, eine klare Trennungslinie zwischen Trust und Unabhängigen zu ziehen. Die Standard muß mit jeder Verschärfung der Antitrustgesetzgebung immer mehr darauf bedacht sein, die Zusammengehörigkeit der ihr angeschlossenen Unternehmungen zu verbergen, den Kreis ihrer Interessen möglichst geheim zu halten, die ihr „befreundeten“ Gesellschaften als unabhängige erscheinen zu lassen. Darauf allein dürfte schon ein großer Teil des erheblichen Anwachsens der „Unabhängigen“ zurückzuführen sein. Wie geschickt diese Organisation ist, zeigt sich gewöhnlich erst dann, wenn es sich herausstellt, daß eine bisher für unabhängig gehaltene Gesellschaft dem Standard-Konzern angehört. So wurden die Pure Oil Co. und die Texas Co. im vorigen Winter als zwei der bedeutendsten Unabhängigen und damit als zukünftige Monopollieferanten hingestellt, beide waren in der „Adresse“ der National Petroleum Association, einer Vereinigung von Independents, die diese im März 1913 dem Deutschen Reichstag überreichten, zu finden, und beide sind inzwischen als dem Trust zugehörig erkannt. Auch die Oklahoma Refining Co. war unter diesen Unabhängigen aufgeführt, jetzt ist sie wegen Verletzung des Antimonopolgesetzes angeklagt. Es wäre ein Fehlschluß, wollte man annehmen, daß der Interessenbereich der Standard darum geringer geworden ist, weil er nicht mehr wie früher nach außen erkenntlich ist.

Die Standard hat allenfalls mit Rücksicht auf die öffentliche Meinung dort die Außenseiter gewähren lassen, wo sie ihr nichts schaden, wo sie ihre Zirkel nicht stören. Wenn aber die Außenseiter nun der Standard durch einen großen Export ins Handwerk pfuschen, so erscheint es doch recht zweifelhaft, ob diese darauf keine andere Antwort als laissez faire wissen wird. Es ist vielmehr anzunehmen, daß sie dann den Außenseitern das Leben so erschweren wird, daß diesen die Lust vergeht, wider den Stachel der Standard zu lücken.

Daß sie die Macht dazu hat, zeigt schon das bisherige Vorspiel: die Standard hat es verstanden, die Rohölpreise trotz der gestiegenen Produktion auf einen Stand zu bringen, der den unabhängigen Raffinerien eine rentable Verarbeitung des Rohöls sehr erschwert, wenn nicht unmöglich macht, da die Preise der Ölprodukte nicht in entsprechendem Maße gestiegen sind und daher

die Marge zwischen Rohölpreis und Endproduktpreis zu gering ist. Es sind zwar in dem Mid Continent-Field, dem zweitgrößten Produktionsgebiet der U. S. A., das von den Staaten Oklahoma, Kansas und den nördlichen Gebieten von Louisiana und Texas gebildet wird, in den letzten Jahren eine große Anzahl Raffinerien entstanden — man spricht von mehreren hundert, nach anderen Berichten sollen es nur einige dreißig sein. Diese Raffinerien haben aber keine eigenen Ölfelder und sind daher von den Schwankungen des Rohölpreises abhängig. Trotzdem nun 1913 die Rohölproduktion der Vereinigten Staaten von 222 (1912) auf 242 Millionen Barrels gestiegen ist, trotzdem insbesondere die Produktion von Oklahoma allein von 51,4 auf 62,5 Millionen Barrels stieg, ist der Rohölpreis nicht etwa zurückgegangen, sondern er ist um ca. 20% und mehr gestiegen, teilweise weil die Nachfrage nach Petroleum stärker zunimmt als das Angebot, teilweise auch weil die Standard den Preis hoch treibt, um die Unabhängigen auszuhebeln. Denn diese können auf die Dauer bei einem solchen Mißverhältnis zwischen den Preisen des Rohprodukts und der Raffinade sich nicht halten, und die Aussichten sind besonders trübe für sie, weil die Rohölpreise für künftige Lieferung noch wesentlich über den heutigen Marktpreisen stehen. Nur die großen Unabhängigen, die bereits jetzt ausreichende eigene Pipelines und eigene Rohölfelder besitzen — und das sind nur recht wenige — können diesen Gefahren entgehen. Die meisten Independents befinden sich aber nicht in so glücklicher Lage, und sie werden auf die Dauer bei dem Rezept, das ihnen die Standard verordnet hat, „teuer einkaufen und billig verkaufen“, wohl kaum auf ihre Rechnung kommen. Anfang 1913 betrug der Preis für ein Barrel Rohöl 83 Cents, im Februar 1914 war der offizielle Preis der Standard auf 1 \$ 3 Cents gestiegen, und die unabhängigen Gesellschaften in Oklahoma mußten, um überhaupt Rohöl zu erhalten, bis zu 10 Cents pro Barrel über diesen Preis zahlen.

Bei solcher Marktlage wird natürlich auch die Hoffnung auf künftige Belieferung des deutschen Monopols die Kapitalistenkreise Amerikas kaum zur Betätigung in der Raffinationsindustrie anregen. Nun könnte vielleicht jemand einwenden, daß die Standard selbst doch durch dieses Mißverhältnis der Preise beeinträchtigt werden müsse, da sie ja in der Hauptsache Raffinerie sei und einen beträchtlichen Teil des Rohöls ebenfalls kaufen muß. Aber die hohen Rohölpreise schaden der

Standard nicht, durch ihre vortreffliche Absatzorganisation, durch Anwendung der modernsten zweckmäßigsten Raffinationsmethoden, durch Benutzung von Pipelines statt Eisenbahnen hat sie einen großen Vorsprung vor den unabhängigen Produzenten, die hinter ihr nicht nur an Kapitalmacht zurückstehen, sondern auch, was Organisation anbelangt, ihr nicht gleichen. Das zeigt mit aller wünschenswerten Deutlichkeit der Geschäftsabschluß der Standard Oil Co. of New Jersey, der Muttergesellschaft des Trusts, welche zusammen mit ihren „früheren“ Tochtergesellschaften im vergangenen Jahr den Betrag von 107 000 000 Dollar an Dividende ausschüttete gegen 50 000 000 Dollar 1912 (zugleich ein interessanter Beitrag für den Erfolg der Auflösung des Trusts). Diese Zahlen sind wohl deutlich genug: die Standard verdoppelt ihren Gewinn zu einer Zeit, in der die Unabhängigen über gänzlich unzureichende Verkaufspreise klagen. Man sollte daher die Macht der Standard nicht so unterschätzen und die Bedeutung der Außenseiter nicht so übertreiben, wie das neuerdings die Monopolisten tun.

Daß die Regierung der Vereinigten Staaten, der man doch wohl genaue Kenntnis der unabhängigen Produktion zutrauen kann, und die die Independents nach Möglichkeit durch Erteilung von Staatsaufträgen im Kampfe gegen den Trust unterstützt, sich nicht auf sie verlassen will und kann, geht daraus hervor, daß das Marine-Departement eine Gesetzesvorlage bearbeitet, um in Kalifornien und Oklahoma Ölfelder zu erwerben und Röhrenleitungen zu erbauen, damit die amerikanische Bundesmarine aus eigenen Betrieben ihren Bedarf an Heizöl decken kann, ohne auf private Unternehmungen angewiesen zu sein. Ferner besteht in Tulsa-Oklahoma (nach einer Nachricht in den Täglichen Berichten für die Petroleumindustrie Nr. 100 vom 28. 2. 14 II) die Absicht, eine staatliche Raffinerie zu errichten und eine große Pipeline nach dem Golf von Mexiko zu bauen, damit die unabhängigen Rohölproduzenten ihre Ware an das Meer bringen können, eine Maßnahme, von der die unabhängigen Raffinerien ihren Ruin befürchten. Diese Nachrichten zeigen jedenfalls, wie wenig sowohl die Regierung der U. S. A. als auch andere Kreise von den unabhängigen Raffinerien halten. Gerade in Oklahoma sind die Unabhängigen am stärksten vertreten, trotzdem will der Staat nicht bei ihnen seinen Bedarf decken, was er doch jedenfalls tun würde, wenn er sich auf ordnungsmäßige Lieferung zu normalen Preisen unbedingt verlassen könnte.

Was nun die Mengen Leuchtöl betrifft, die ein deutsches Monopol von den Independents beziehen könnte, so gehen die Schätzungen sehr weit auseinander mangels einer zuverlässigen Konzernstatistik. Es ist daher nicht einfach, sich ein klares Bild zu machen und Behauptungen ziffernmäßig zu widerlegen wie die der in der Western Petroleum Refiners Association vereinigten Unabhängigen, ihr Verband sei in der Lage, jederzeit jährlich mindestens 400 000 t nach Deutschland zu einem angemessenen Preise zu liefern, oder die, daß der Regierung bereits 650 000 t von zuverlässigen Gesellschaften fest angeboten seien (Frankfurter Zeitung 5. XII. 13). Es ist natürlich sehr einfach, solche Zahlen, die „Angebote“ vorstellen sollen, in die Welt zu setzen und dann den Gegenbeweis abzuwarten, der angesichts des vorhandenen amtlichen Zahlenmaterials nur schwer in unbedingt schlüssiger Weise geführt werden kann. Die erste Gegenfrage, die schon mehrfach früher gestellt worden ist, hat noch keine Beantwortung durch die Monopolisten gefunden: was geschieht denn jetzt mit diesem Quantum Leuchtöl? Derartige Posten von 400 000 t bzw. 650 000 t können doch unmöglich von diesen Unternehmungen über ihren Bedarf hinaus gewonnen werden und jährlich eingelagert werden. Es wäre also gar nicht denkbar, daß dieses Quantum „jederzeit“ nach Deutschland geliefert werden könnte. Es gibt nur zwei Möglichkeiten: entweder die Independents sind, um es sehr milde auszudrücken, Konkertzeichner, zeichnen ein großes Quantum, während sie den Zuschlag nur für einen Teil erwarten, oder aber sie werden Preise fordern, die ihnen eine Entschädigung für die Aufgabe der bisherigen Märkte gewähren. Vorsichtigerweise haben sie nämlich erklärt, daß sie zu einem „angemessenen“ Preise liefern wollen. Was sie darunter verstehen, ist, scheint's, Geschäftsgeheimnis. Ob ein Preis angemessen ist oder nicht, ist aber eine Frage, die Käufer und Verkäufer oftmals recht verschieden beantworten, und es erscheint mir zweifelhaft, ob ein Kaufmann überhaupt einem Angebot nähertreten wird, über dessen Preis er weiter nichts weiß, als daß der Verkäufer ihn für angemessen erachtet. Niedriger als der Preis der Standard dürfte dieser „angemessene“ Preis wohl kaum sein, denn sonst würden die Unabhängigen wohl darauf hingewiesen haben. Daß sie den Standardpreis unmöglich unterbieten können, geht ja aus allem Frühergesagten schon hervor, doch wird darauf noch am Ende dieses Absatzes zurückzukommen sein.

Die Regierung erwartet von den unabhängigen Raffinerien am Golf von Mexiko 275 000 t jährlich, die erhältlich wären, wenn die Vertriebsgesellschaft in diesem Jahre in Kraft träte. Darüber, was die Raffinerien jetzt mit einem so beträchtlichen Quantum anfangen, wird nichts gesagt, es steht eben zur Verfügung. Aus dem Mid-Continent-Field selbst sind dem Reichsschatzamt „schriftlich“ rund 400 000 t angeboten, und es sei noch mehr erhältlich. Der nächste Satz aber lautet: „Sobald ein ständiger Absatz nach Deutschland gesichert ist, wird mit dem Bau einer Röhrenleitung für raffiniertes Leuchtöl vom Mid-Continent-Field nach der Golfküste begonnen werden.“ Das heißt also, es ist bisher nur die Möglichkeit des teureren Bahntransports gegeben, eine Leuchtölleitung wird auch gar nicht gebaut — sondern wenn durch Annahme des Monopolgesetzes diesen Industriellen in Deutschland ein sicherer Markt geschaffen ist, dann werden sie daran gehen, auch ihrerseits Anstalten zu treffen für die Belieferung dieses Marktes. Bis die Röhrenleitungen gebaut sind und in Betrieb genommen werden können, werden natürlich nach Annahme des Gesetzes noch Jahre vergehen, und vielleicht mit aus diesem Grunde wünscht ja auch die Regierung, daß ihr vom Reichstage Vollmacht gegeben werde, das Gesetz erst dann in Kraft zu setzen, wenn die Versorgungsfrage gelöst ist. Daß das jetzt nicht der Fall ist, solange die größte Lieferantengruppe keine Pipelines besitzt, ist wohl nicht zu bestreiten. Zugleich ist es aber außerordentlich bezeichnend für die Außenseiterproduktion, wenn für ein Quantum von angeblich 400 000 t Leuchtöl nicht eigene Pipelines vorhanden oder im Bau begriffen sind. Es ist denn auch, wenn man genauer hinschaut, öfters nur von der Kapazität der Raffinerien, von der Verarbeitungsfähigkeit die Rede, die hinter der tatsächlichen Verarbeitung zurückbleibt, so daß also nur gesagt wird, daß das Quantum von 400 000 t einmal erreicht werden kann, nicht, daß es heute erreicht ist.

Die Regierung stützt sich in ihren Angaben auf Feststellungen amerikanischer Fachzeitschriften, wonach die Unabhängigen in Oklahoma und Kansas ca. 2 Millionen Tonnen Rohöl gewinnen, woraus 750 000 t Leuchtöl raffiniert werden könnten. Von anderer Seite wird dagegen behauptet, daß die unabhängigen Raffinerien nur ca. 600 000 t Rohöl zur Verfügung hätten, also nicht mehr als etwa 225 000 t Leuchtöl im Jahre erzeugen könnten, wovon

sie auch weiter einen Teil des heimischen Bedarfs decken müßten, so daß sie noch nicht einmal dieses Quantum zur Ausfuhr zur Verfügung hätten, geschweige denn die 400 000 t, die die Regierung beziehen zu können meint. Sei dem, wie ihm sei. Daß die 400 000 t zunächst nicht in den Versorgungsplan eingestellt werden können, gibt ja die Regierung selbst zu, indem sie auf das Fehlen der Pipelines hinweist. (Natürlich kann man das Leuchtöl auch mit der Bahn transportieren, das bedeutet aber eine wesentliche Verteuerung.)

Bis die Leitungen im Betrieb sein werden, werden, wie schon gesagt, noch Jahre vergehen; inzwischen wird der Panamakanal eröffnet werden und damit namentlich für die Leuchtölausfuhr von den Golfhäfen ein neues Absatzgebiet — Ostasien — eröffnet werden, bzw. die Produktion auf dem Mid-Continent-Field, in den Golfstaaten, in Mexiko wird infolge der Frachtersparnis, die der nähere Weg durch den Panama-Kanal ermöglicht, zu wesentlich günstigeren Bedingungen als bis jetzt im fernen Osten anbieten können. Auch die Industrie Kaliforniens, dem größten Ölproduktions-Gebiet der Staaten, hat ihren natürlichen Auslandsmarkt in Ostasien, Kalifornien liefert aber hauptsächlich ein schweres Rohöl, das relativ wenig leichte Fraktionen hat, aus dem daher nur wenig Leuchtöl gewonnen werden kann, das hauptsächlich zu Heizöl, Schmieröl, Asphalt verarbeitet wird. Das gleiche gilt für Mexiko, das zwar einen ganz exorbitant starken Produktionsaufschwung zu verzeichnen hat, dessen Rohöl aber auch in erster Reihe nur auf Heizöl und Schmieröl verarbeitet werden kann, und dessen Leuchtöl sehr minderwertig ist, so daß die 75 000 t, die eine große mexikanische Gesellschaft dem Reich angeboten hat, wahrscheinlich nicht den Wünschen des deutschen Verbrauchers qualitativ entsprechen würden.

Wie steht es nun mit den Preisen, die den unabhängigen Amerikanern gezahlt werden müßten? Die offizielle New Yorker Börsennotierung wird tatsächlich von der Standard gemacht und stellt den Preis dar, zu dem diese vor allem an ihre Tochtergesellschaften verkauft. Sie betrug in 1913 zuerst 4,80 Cents per Gallone, seit Mitte Mai 5 Cents, seit Mitte Oktober 5,25 Cents für die Marke Standard White, während er für Water White 1 Cent höher stand. Umgerechnet in Tonnen und Mark ergeben sich für Standard White als die Haupthandelsmarke Preise von 68,30 bzw. 71,20 bzw. 75,10 M. Wenn diese Notiz auch von der Standard gemacht wird, so ist sie doch von

allgemeiner Bedeutung, da nach ihr auch die Unabhängigen sich richten, die natürlich gar nicht daran denken, ihrerseits eine Unterbietung der Standardpreise auf dem Weltmarkt vorzunehmen, sondern dieser für jede Preiserhöhung dankbar sind. Im Gegenteil verkaufen die Unabhängigen gewöhnlich sogar zu höheren Preisen als die Standard, was der letzteren natürlich nur recht sein kann, da ihre Leistungsfähigkeit dadurch umsomehr unterstrichen wird.

„Auf dieser Basis“ wollen nun auch die Außenseiter liefern, das heißt nicht, daß sie sich bereit erklärt haben, zur New Yorker Notierung zu verkaufen, sondern der Preis soll sich auf dieser Basis bestimmen. Das ist aber ein Unterschied, die Fassung „auf Basis der New Yorker Notierung“ gestattet zum mindesten die Annahme, daß die Außenseiter einen gewissen Zuschlag erheben wollen, der entweder fest bemessen oder durch das Verhältnis der Rohölankaufpreise zu den Leuchtöl-Verkaufspreisen bestimmt werden könnte. Für die Annahme daß die Independents einen Zuschlag nehmen wollen, spricht der Umstand, daß, wie das vergangene Jahr erst gezeigt hat, die Standard in der Lage ist, durch Herauf-treiben des Rohölpreises und Niedrighalten der Ölproduktpreise den unabhängigen Raffinerien ein gewinnbringendes Geschäft zu unterbinden, und daß sie es vor allem ziemlich in ihrem Belieben hat, den New Yorker Börsenpreis so zu gestalten, wie es ihren Interessen entspricht. Je größer der Aufschlag zum Börsenpreis ist, den die Unabhängigen erhalten, desto mehr sind sie von der Gefahr, durch Kurstreibereien der Standard Verluste zu erleiden, befreit. Die New Yorker Börsennotiz erscheint daher nicht als Grundlage geeignet, die Regierung hat auch nach ihren Erklärungen in der ersten Lesung es abgelehnt, den Preis nach ihr festzusetzen, weil damit tatsächlich die Preise auf einer Grundlage bemessen würden, die von der Standard abhängig ist.

Die Regierung will demgegenüber „feste oder doch bestimmte begrenzte Preise“ von den Lieferanten verlangen, die die Amerikaner aber wiederum nicht bewilligen wollen, weil sie fürchten, dann erst recht in eine Zwickmühle hineinzugeraten, wenn die Standard den Rohölpreis hochtreibt, während sie Verträge mit niedrigeren Rohölpreisen entsprechenden Leuchtölpreisen laufen haben, die sich dann evtl. nur mit Verlust erfüllen lassen. Die letzte Möglichkeit wäre schließlich, den jeweiligen

Rohölpreis zuzüglich Verarbeitungslohn zugrunde zu legen, was den Unabhängigen jedenfalls ganz lieb wäre, da dann das ganze Risiko vom Monopol übernommen würde. Eben aber darum können wir uns im Interesse der deutschen Verbraucher nicht darauf einlassen, das Risiko der Rohölpreisschwankung zu übernehmen, auch werden die Raffineure schließlich noch eher zurecht kommen im Rohöleinkauf, als wenn die Monopolgesellschaft sich in irgendeiner Form hier einmischet.

Es können daher nur feste Preise in Betracht kommen, und wenn die Unabhängigen tatsächlich eine so bedeutende Position bereits haben, wenn sie tatsächlich eigenes Rohöl verarbeiten, also den Preistreibern der Standard entgehen, so liegt kein Grund vor, warum sie nicht einen festen Preis konzessionieren sollen, der natürlich je nach der Entwicklung der Konjunktur entweder einen guten Gewinn oder auch einen unangenehmen Verlust oder Gewinnentgang in sich schließt. Aber ohne Risiko gehts nun einmal nicht im Geschäftsleben und in der Petroleumindustrie schon ganz gewiß nicht.

Die Regierung hat die Vorverträge, durch die sie im vorigen Winter wenigstens einen Teil des Bedarfs gesichert hatte, nicht wieder erneuert, weil sie glaubt, daß in Zukunft die Preise auf dem Petroleummarkt nachgeben und daß dann das Monopol günstiger einkaufen könnte. Ob dieser Optimismus der Regierung recht behalten wird, ist zum mindesten etwas zweifelhaft angesichts des hohen Standes der Petroleumpreise, der die Folge der dauernden lebhaften Nachfrage nach dem Erdöl und seinen Produkten ist. Daß die Produktion gestiegen ist, ist den Fachleuten natürlich auch bekannt, nur wissen sie auch, daß gleichzeitig der Bedarf noch stärker zugenommen hat. Da nun aber unter Umständen das Monopol, wenn überhaupt, so erst in einigen Jahren in Kraft treten wird, so wird es allerdings seine Schwierigkeiten haben, jetzt schon Verträge mit nicht allzu ungünstigen Bedingungen abzuschließen. Wie dem auch sei: von einer Sicherung des Bezuges zu bestimmten Preisen kann nicht die Rede sein.

Da bisher über die Preise, die die Regierung den Außenseibern zu zahlen gedenkt, keine Mitteilung gemacht ist, so fehlt die Grundlage für eine überschlägige Berechnung, wie ich sie am Ende der vorhergehenden Abschnitte gegeben habe. Immerhin ist soviel klar, daß mit einer Erhöhung, und zwar wohl mit einer erheblichen Erhöhung der Preise zu rechnen sein wird,

und zwar aus folgenden Gründen. Das Monopol wird das Leuchtöl aus den Golfhäfen beziehen, es ist also eine längere Seereise als von New York zurückzulegen: die Entfernung von New York bis Hamburg beträgt 3520 bzw. 3567 Seemeilen, die Fracht beläuft sich auf 17 bis 20 Mark per Tonne, die Reise nach den Golfhäfen (Port Arthur) ist 1650 Seemeilen länger, die Fracht ist 5 bis 6 Mark höher, das macht eine Verteuerung von $\frac{1}{2}$ Pf. für einen Liter allein durch den längeren Seeweg. Auch der Preis des Leuchtöls fob Verschiffungshafen wird höher als bisher sein müssen, da die Unabhängigen, wie sich aus der Schilderung der Marktlage ergibt, mit höheren Rohölpreisen, Verarbeitungs- und Versandkosten als die Standard zu rechnen haben werden, die natürlich in dem Leuchtölpreis ihren Ausdruck finden müssen. Auch das amerikanische Leuchtöl wird daher den Zweck des Monopols, eine Verbilligung für den deutschen Verbraucher herbeizuführen, nicht erfüllen können.

Preispolitik und Gewinnbeteiligung des Reiches.

Wenn wir nun noch einmal die Versorgungsfrage mit der Preisfrage zusammen aufwerfen, so kann die Antwort nur dahin lauten, daß die Versorgungsfrage wirtschaftlicher Weise nicht gelöst. Die Beschaffung des nötigen Leuchtöls ohne die Standard Oil Co. führt zu einer Verteuerung des Bezugs und damit zu einer Schädigung des Verbrauchers gegenüber dem jetzigen Zustand. Die Gründe hierfür seien, soweit sie allgemeiner Art sind, hier kurz noch einmal zusammengefaßt. Es besteht kein Leuchtölüberfluß, die vorhandene Produktion wird auf den bisherigen Märkten untergebracht. Die Produzenten werden deshalb nur dann Lieferungen für das Monopol übernehmen, wenn der ihnen bewilligte Preis eine Entschädigung für die Aufgabe der bisher bearbeiteten Märkte enthält. Die Entschädigung wird darum gefordert werden, weil die Gesellschaften — wenigstens soweit sie zu einer irgendwie bedeutenden Gruppe gehören — ihre unter vielen Mühen geschaffenen, mit eigenem Kapital finanzierten Absatzorganisationen haben und eine Nichtausnutzung dieser Organisationen mit Verlusten für sie verbunden wäre, die sie natürlich nur gegen ein im Preis des vom Monopol gekauften Leuchtöls liegendes Äquivalent auf sich nehmen würden. Während die alten Märkte, auf denen sie ihre eigene Vertriebsorganisation haben, den Gesellschaften sicher sind, ist die Lieferung an das Monopol nur ein einmaliges Geschäft, dessen regelmäßige Wiederkehr nicht feststeht, um dessentwillen man daher andere Märkte nicht dem Konkurrenten anheimfallen läßt, sofern nicht bei der Monopollieferung besondere Vorteile geboten würden. Diese Momente würden, auch wenn die Marktlage zurzeit nicht so exzeptionell ungünstig für den Regierungsplan wäre, wie sie tatsächlich ist, einen preisverteuernden Faktor schaffen.

Zweck aber des Monopols sollte der Schutz der Verbraucher vor hohen Preisen sein! Die heutigen Preise, um es im Zusammenhang noch einmal wiederzugeben, betragen seit längerer Zeit bereits in den meisten Plätzen $18\frac{1}{2}$ Pf. per Liter frei Haus des Detaillisten, in Berlin $17\frac{1}{2}$ Pf., in Hamburg und einigen anderen tarifarisch günstig gelegenen Orten mit scharfer Konkurrenz nur $16\frac{1}{2}$ Pf. frei Haus des Detaillisten. Hiervon gehen noch die Rabatte ab, die meist etwa $\frac{1}{2}$ Pf., bei größeren Bezügen auch bis zu 1 Pf. betragen. Um Vergleichsziffern mit den Monopolverpreisen, die ab Tankstation gerechnet werden, zu erhalten, sind endlich noch die Zufuhrkosten vom Tank bis zum Detaillisten im Betrage von 1 bis $1\frac{1}{2}$ Pf. in Abzug zu bringen. Wir kommen dann zu Nettopreisen ex Tank von $14\frac{1}{2}$ bis $16\frac{1}{2}$ Pf. per Liter. Welche Preise erwartet nun die Regierung unter dem Monopol?

Die Preis- und Gewinnskala, die die Regierung vorgeschlagen hat, gipfelt bekanntlich darin, je niedriger der Verkaufspreis ist, desto höher dürfen die prozentualen Gewinnaufschläge der Gesellschaft sein, beläuft sich der Verkaufspreis auf weniger als 20 Pf. pro Liter, so soll das Reich ein Vierfaches des Gewinnes der Gesellschaft erhalten. Der Preis von 20 Pf. ist der sogenannte normale Höchstpreis, d. h. „eine Grenze, über welche die Verkaufspreise in der Regel nach den Erfahrungen vorangegangener Jahre nicht hinausgehen sollen“. Nun ist von nahezu allen Sachverständigen betont worden, daß ein Preis von 20 Pf. pro Liter ex Tank, d. h. 21 bis $21\frac{1}{2}$ Pf. frei Haus des Detaillisten, d. h. 23 bis 24 Pf. für den Konsumenten — nicht den Erfahrungen der vorausgegangenen Jahre entspricht, keineswegs ein „normaler“ Höchstpreis ist, da die bisherigen Preise im Durchschnitt beträchtlich darunter bleiben, sie betragen jetzt in den meisten Plätzen ca. $16\frac{1}{2}$ Pf. netto ex Tank, teilweise noch weniger. Gegenüber diesen Tatsachen ließ die Behauptung der Regierung, ein Preis von 20 Pf. ex Tank entspreche den Erfahrungen der letzten Jahre, sich nicht mehr aufrecht halten, und Herr Regierungsrat Kestner als amtlicher Vertreter des Gesetzentwurfs hat nach Zeitungsberichten in einem in Frankfurt a. M. gehaltenen Vortrag gesagt, die Regierung habe diesen Preis festgesetzt, da er nach ihrer Ansicht den Durchschnittspreis darstelle zwischen dem Preis, der jetzt in Deutschland gefordert werde und demjenigen, den die Amerikaner voraussichtlich fordern würden, wenn sie erst einmal das Monopol in Händen hätten. Das ist aber eine recht vage Berechnung, denn diese

Wucherpreise, die die Standard in Zukunft vielleicht einmal genommen haben würde, wenn nicht das Monopol dazwischen gekommen wäre, kennt heute doch niemand. Mit dieser Auffassung wird aber — und das ist sehr wichtig — stillschweigend zugegeben, daß die jetzigen Preise durch das Monopol nicht verbilligt werden würden — woran freilich schon seit langem niemand mehr zweifelt —, daß vielmehr nur etwaige zukünftige höhere Preise der Standard Oil Co. verhindert werden sollten, daß das Monopol also, was die Preise anlangt, allenfalls vorbeugend wirken soll.

Was die Gefahr einer Ausbeutung der deutschen Verbraucher durch die Standard angeht, so kann auf das vorher dargelegte Verhältnis der Leuchtmittelpreise zu einander verwiesen werden: eine wesentliche Verteuerung würde zu einem Konsumrückgang führen.

Die Leuchtölpreise sind in Deutschland trotz der Preissteigerung am Weltpetroleummarkt nicht erhöht worden, was zum Teil wohl eine angesichts des Monopolprojekts erklärliche taktische Maßnahme der Standard Oil Co. ist, so daß die Preise jetzt besonders niedrig sind. Auch wenn die Preise erhöht werden würden, so könnte von einer Bewucherung der deutschen Verbraucher nicht die Rede sein, solange sie lediglich den gestiegenen Weltmarktpreisen angepaßt würden. Vermutlich würden sie auch dann noch unter den Preisen des Monopols bleiben können. Mit welchen Preisen die Regierung rechnet, ergibt sich einmal aus der Festsetzung des normalen Höchstpreises auf 20 Pf., dann aus der Erklärung im Gesetzentwurf (S. 46), „ein Gewinn von $9\frac{3}{4}$ %“, wie er sich bei 17 Pf. Verkaufspreis ergäbe, wird sich in näherer Zeit kaum erreichen lassen,“ mit anderen Worten, ein Verkaufspreis von 17 Pf. ex Tank ist nach Aussage der Regierung selbst nicht zu erwarten. Ein Preis von 17 Pf. ex Tank ist aber höher als die zurzeit bezahlten Preise, die nicht mehr als $18\frac{1}{2}$ Pf. mit Rabatten frei Haus des Detaillisten betragen, also $16\frac{1}{2}$ Pf. ex Tank netto ausmachen würden. Es wird mithin auch nach der Erklärung der Regierung eine Erhöhung der Preise unter dem Monopol eintreten, und nur über das Ausmaß dieser Verteuerung bestehen Meinungsverschiedenheiten. Wenn ich glaube, daß mit einer wesentlichen Verteuerung zu rechnen sein wird, so kann ich mich dabei auf die gegenwärtige Marktlage berufen, die ich im vorhergehenden dargestellt habe.

Ich habe in meiner früheren Arbeit über die Monopolfrage die Ansicht vertreten, daß nicht jede zeitweilige Verteuerung als ein unbedingter Nachteil, als ein Zeichen des Versagens des Monopols angesehen werden müßte, daß vielmehr eine vorübergehende Verteuerung in Kauf genommen werden könnte, wenn man sich dadurch einen billigeren Bezug für die Zukunft sicherte. Die theoretische Richtigkeit dieser Ansicht dürfte wohl nicht bestritten werden, die praktische Durchführung erscheint mir aber heute kaum möglich. Sie wäre möglich, wenn es sich darum handelte, daß das Monopol selbst produziert, da würde man natürlich in dem ersten Jahr keine großen Gewinne erwarten können, sondern sich damit begnügen, daß die Entwicklung gute Zukunftsaussichten gestattet, sie wäre möglich, wenn man sich durch lange Verträge mit festen Preisen gegen ein späteres Steigen der Marktpreise sichern könnte. Aber diese Wege sind nicht gangbar. Man würde der Gefahr nicht entgehen, daß die Außenseiter zwar die höheren Preise des Monopols nehmen und sich auf Kosten der deutschen Verbraucher „herausfuttern“, daß sie aber, wenn eine Preissteigerung am Weltmarkt eintritt, sich plötzlich für die Bestimmung des Preises durch Angebot und Nachfrage entscheiden und sich nicht mehr damit begnügen, daß der Preis durch Selbstkosten plus Durchschnittsgewinn bemessen wird. Das Monopol hätte keine Garantien, daß ihm die Entwicklung einer solchen unabhängigen Industrie zugute käme, die zum großen Teil durch den Marktpreis übersteigende Preise des Monopols erst ermöglicht wäre.

Die Mehrheit der Reichstagskommission hat die Schwierigkeit, die die Frage der Preise bietet, in einer sehr einfachen Weise gelöst: sie hat einen Maximalpreis beschlossen, der nicht überschritten werden darf. Daß es sich um eine Ware handelt, die wir vom Weltmarkt beziehen müssen, daß die Preise auf diesem Weltmarkt durch ganz andere Faktoren als die Beschlüsse der deutschen Monopolisten bestimmt werden, daß die Monopol-Gesellschaft das Recht haben soll, stets bestimmte Gewinne zu erzielen, nicht etwa gezwungen werden kann, mit Verlust zu arbeiten, diese und andere „theoretische“ Überlegungen konnten die volkswirtschaftliche Einsicht der Gesetzgeber nicht erschüttern. Vorläufig hat man allerdings nur das Prinzip des absoluten Höchstpreises beschlossen, den Preis aber nicht genannt. Die Regierung bemüht sich inzwischen, ihren Monopolfreunden die Unmöglichkeit klar zu machen, die in einer solchen Preis-

limitierung liegt, ist nach neueren Nachrichten aber anscheinend bereit, eine „programmatische“ Erklärung abzugeben, daß der Preis in den ersten Jahren nicht höher sein soll als bisher im Durchschnitt. Irgendeine praktische Bedeutung kann aber diese Preisbegrenzung nicht haben, sie wäre nur durchzuführen, wenn die Gesellschaft eventuell bei hohen Weltmarktpreisen mit Verlust zu arbeiten genötigt würde, wovon natürlich keine Rede ist. Oder aber man müßte den Höchstpreis so hoch ansetzen, daß er tatsächlich nach menschlicher Voraussicht niemals erreicht würde. In jedem Fall wäre ein solcher Höchstpreis die denkbar überflüssigste Einrichtung, und zu einem Schutz der Verbraucher gegen hohe Preise würde er jedenfalls nicht dienen können. Denn was soll denn werden, wenn nun die Weltmarktpreise steigen und daher beim Leuchtöleinkauf höhere Preise gezahlt werden müssen? Es müßte durch Gesetzesänderung der Monopolverwaltung das Recht gegeben werden, zu teureren Preisen zu verkaufen, „ausnahmsweise“ natürlich nur! Und wenn infolge der Weltkonjunktur zu niedrigen unter dem Höchstpreis bleibenden Preisen verkauft werden kann, so wird doch niemand behaupten können, daß das dieser papierenen Bestimmung zu danken ist.

Wenn eine Verteuerung des Leuchtöls unter dem Monopol vermieden werden soll, so ist es zunächst nötig, den normalen Höchstpreis nicht auf 20 Pf. anzusetzen, sondern wesentlich darunter auf einen Betrag, der den heutigen Höchstpreisen von $16\frac{1}{2}$ bis 17 Pf. ex Tank entspricht. Mit einer Herabsetzung der Grenze von 20 Pf. erklärte sich der Regierungsvertreter in der Kommissionssitzung vom 6. Februar einverstanden: „man könne die Grenze so festsetzen, daß die besondere Gewinnmöglichkeit erst geschaffen wird, wenn einmal eine wirkliche Verbilligung gegen die bisherigen Preise erreicht ist,“ wodurch nochmals zugegeben wurde, daß dies bei der 20-Pf.-Grenze nicht der Fall sein würde. Je niedriger dieser Höchstpreis angesetzt wird, desto geringer würden dementsprechend auch die Gewinnaufschläge und der Verdienst der Monopolgesellschaft und des Reiches sein, desto geringer würden aber auch die Verkaufspreise sein, und desto mehr würde daher der Zweck des Gesetzes erreicht. Wenn aber der Höchstpreis auf einen Stand angesetzt wird, der es der Vertriebsgesellschaft ermöglicht, bei Preisen, die erheblich die jetzt üblichen überschreiten, bereits $6\frac{1}{4}$ und $7\frac{3}{4}$ % Dividende bei 19 bzw. 18 Pf. per Liter ex Tank zu verteilen, so würde dadurch der Zweck des Monopols vereitelt.

Die Regierung hat sich zu Konzessionen in dieser Hinsicht neuestens bereit gefunden und in einem unter dem 3. März den Mitgliedern der Kommission zugegangenen Schreiben vorgeschlagen, unter Beibehaltung der gleitenden Skala den normalen Höchstpreis auf 18 Pf. per Liter ab Tankstation zu bestimmen, wodurch also die Gewinne bzw. Aufschläge eine entsprechende Verschiebung gegen den bisherigen Höchstpreis von 20 Pf. erfahren würden. Auch dieser normale Höchstpreis steht aber noch über dem durchschnittlichen bisherigen Höchstpreis der letzten zwei Jahre von 17 Pf. ex Tank, und wenn bei Unterschreitung des Preises von 18 Pf. bereits besondere Gewinne für Reich und Vertriebsgesellschaft sich ergeben sollen, so entspricht dies auch noch nicht dem Programm, daß erst bei wirklicher Verbilligung gegen heute besondere Vorteile für die Gesellschaft und Gewinne für das Reich erzielt werden sollten.

Denn das Ziel des ganzen Eingreifens — die Regierung betont es im Entwurf und in den Verhandlungen des öfteren — ist eine Regelung wirtschaftlicher Verhältnisse, nicht eine Verbesserung der allgemeinen Finanzlage. Wahrung volkswirtschaftlicher Interessen, nicht fiskalische Gesichtspunkte hätten sie bei ihrem Vorgehen geleitet. Jedoch scheint mir der Entwurf diesem Programm nicht recht zu entsprechen.

Was das Nächstliegende gewesen wäre — ein Verzicht auf Gewinne des Reichs — erfolgt nicht, sondern „ohne Mehrbelastung des Verbrauchers“ sich ergebende „finanzielle Vorteile für die Reichskasse“ werden erwartet, diese sollen aber nicht der allgemeinen Verbesserung der Finanzlage, sondern der Erfüllung besonderer bisher aus finanziellen Gründen zurückgestellter, den minderbemittelten Klassen zugute kommender Aufgaben dienen. Mit dieser sozialpolitischen Verbrämung glaubt man offenbar, unangenehme Frager loswerden zu können.

Aber schon die Tatsache, daß die Regierung einen bestimmten Verwendungszweck in Aussicht nimmt (8 Millionen Mark für die Veteranenfürsorge, die weiteren Einnahmen für Zwecke der Arbeiterversicherung) zeigt, daß sie mit diesen Einnahmen rechnet. Nun wird niemand die Notwendigkeit einer Versorgung der Kämpfer von 1870/71 bestreiten, aber was man sehr bestreiten kann, ist, ob diese Versorgung auf den Erträgen des Leuchtölmonopols basiert werden soll. Es verstößt gegen die Grundgebote gesunder Finanzpolitik, daß man eine feststehende Ausgabe auf Einnahmeposten von ganz unbe-

stimmter Höhe fundiert. Je nach den Weltmarktverhältnissen wird der Preis in Deutschland schwanken und damit die Einnahme des Reiches durch Faktoren bestimmt werden, auf die die Regierung keinen Einfluß nehmen kann, die sich zum Teil aller Voraussicht entziehen. Daher werden, falls infolge hoher Preise die Einnahmen der Regierung gering sind oder überhaupt fortfallen, diese Ausgaben für die Veteranen usw. auf den allgemeinen Etat übernommen werden müssen, da sie ja gesetzlich festgelegt sind und die Auszahlung doch nicht darum unterbleiben kann, weil die Petroleumpreise so hoch waren, daß das Reich keine Einnahmen aus dem Monopol hatte. Sind aber erst einmal die Ausgaben auf den allgemeinen Etat übernommen, so werden auch die Einnahmen in die große Hauptkasse fließen, und die formelle Trennung der Monopoleinnahmen von den übrigen Reichseinnahmen, die bei der Generalität des modernen Budgets überhaupt ein Unding ist, würde ganz fortfallen. Damit dienten dann auch äußerlich die Reichsgewinne aus dem Leuchtölmonopol der Verbesserung der allgemeinen Finanzlage, was sie innerlich von Anfang an tun würden.

Daß die Regierung eine beträchtliche Einnahme aus dem Monopol ziehen will, geht daraus hervor, daß der Gewinnanteil des Reiches bereits bei einem nach bisherigen Begriffen sehr hohen Preise einsetzt — wovon ja schon die Rede war —, und daß er relativ recht hoch bemessen ist, nämlich bei Unterschreitung des normalen Höchstpreises das Vierfache des Gewinns der Vertriebsgesellschaft betragen soll.

Nur soweit sich „ohne Mehrbelastung des Verbrauchers“ aus einer zweckmäßigeren Gestaltung des Leuchtölvertriebs Gewinne ergeben, soll das Reich an ihnen teilhaben, so formuliert es die Theorie. Aber die Praxis zeigt ein anderes Bild. Nicht ungeschickt heißt es in der Begründung mehrmals, das Reich solle nur an solchen Gewinnen, „die sich bei niedrigen Preisen ergeben“, beteiligt sein. Nun aber kann sich ein Gewinn natürlich nur dann ergeben, wenn er vorher auf die Selbstkosten der Ware aufgeschlagen ist, ein Gewinn des Reiches kann also, da ja die Gewinne der Vertriebsgesellschaft durch ihn nicht beeinträchtigt werden sollen, nur dann erzielt werden, wenn ein entsprechender Aufschlag auf den Preis des Leuchtöls gemacht wird, wodurch die Ware natürlich verteuert wird. Das sind zwar Selbst-

verständlichkeiten, aber sie müssen einmal festgestellt werden, da diese Fragen bisher zu wenig Beachtung gefunden haben und man sich meist damit begnügt hat, gern die Versicherung zu hören, das Reich werde nur an dem sich bei niedrigen Preisen ergebenden Gewinn teilhaben. Die Regierung sagt, bei einem Literpreis ex Tank von 19 Pf. „ergibt“ sich ein Reingewinn von 0,416 Pf. für die Vertriebsgesellschaft und ein Gewinnanteil des Reichs von 1,666 Pf. Anders gewendet heißt das: der Verkaufspreis kann nur dann 19 Pf. betragen, wenn ein verteilungsfähiger Gesamtgewinn von 2,082 Pf. am Liter erzielt wird, wenn der Selbstkostenpreis (i. S. Einkaufspreis + sämtliche Unkosten) also nicht mehr als 16,918 Pf. beträgt. Bei einem Verkaufspreis von 18 Pf. muß der Gesamtgewinn 2,6 Pf. (0,52 + 2,08 Pf.) betragen, der Selbstkostenpreis darf also 15,4 Pf. nicht übersteigen. Neben der bei 19 Pf. Verkaufspreis zu zahlenden Aktionärdividende von 3 747 610 M. (900 Millionen Liter à 0,416 Pf., auf 60 Millionen Mark Aktienkapital gerechnet = $6\frac{1}{4}$ %) erhält das Reich das Vierfache dieses Betrages, nämlich 14 990 440 M., bei 18 Pf. erhalten die Aktionäre 4 681 527 M. ($7\frac{3}{4}$ %), das Reich 18 726 110 M. Es müssen also bei 19 Pf. Verkaufspreis im ganzen 18 738 050 M., bei 18 Pf. 23 407 637 M. Reingewinn erzielt werden. Denn es handelt sich hier nicht um den Bruttogewinn, sondern um den zur Verteilung kommenden Reingewinn, also um die Dividende, sofern der ganze Betrag den Aktionären zufließen würde. Diese würde also betragen bei einem Verkaufspreis von 19 Pf. per Liter ca. $31\frac{1}{4}$ %, bei 18 Pf. ca. 39 %. Derartig exorbitante Gewinne — noch dazu bei einem eben erst gegründeten, also nicht mit stillen Reserven arbeitenden Unternehmen — sind natürlich nur möglich infolge der enormen Aufschläge des Reiches, das das Vierfache der schon nicht knapp bemessenen Aktionärdividende verdienen will.

Daran wird auch durch die vorgeschlagene Verschiebung der Preisgrenze von 20 auf 18 Pf. nichts Grundsätzliches geändert, denn der Aufschlag in vierfacher Höhe bleibt bestehen, nur wird ein verteilungsfähiger Gesamtgewinn per Liter von 2,082 Pf. nicht bei 19 Pf., sondern erst bei 17 Pf. und ein Gewinn von 2,6 Pf. nicht bei 18 Pf., sondern erst bei 16 Pf. erzielt werden dürfen. Natürlich bedeutet das eine wesentliche Verbesserung gegen früher, aber die prinzipiellen Bedenken gegen den vierfachen Gewinnaufschlag des Reiches werden dadurch nicht berührt, daß er erst bei niedrigeren Preisen als zunächst vorge-

schlagen wurde, eintreten soll. Dieser Gewinn des Reiches macht eine Verbilligung überhaupt unmöglich, denn selbst wenn einmal später bei günstigerer Petroleumkonjunktur billig eingekauft werden sollte, so werden die Gewinnaufschläge des Reiches umso größer sein, der niedrigere Einkaufspreis wird durch die höheren Gewinnzuschläge absorbiert werden, und das Publikum wird nichts von einer Verbilligung merken.

Man wird nun vielleicht einwenden, daß das Reich doch aus dem Leuchtölmonopol recht erhebliche Einnahmen ziehen könnte. Aber darauf ist zu erwidern, daß das Monopol ja nicht aus finanziellen Gründen, sondern gerade um den deutschen Verbraucher vor hohen Preisen zu bewahren, von der Regierung vorgeschlagen ist, und daß eine Verbrauchssteuer auf Leuchtöl — denn darauf läuft der Gewinnanteil des Reiches doch hinaus — nicht angebracht ist angesichts des hohen Petroleumzolles von 6 Pf. per Liter, der dieses Leuchtmittel schon sehr verteuert.

In dem erwähnten Schreiben vom 3. März gibt die Regierung zunächst die Preissteigerung auf dem Weltpetroleummarkt zu und ebenso die Preiserhöhung des Leuchtöls in allen europäischen Einfuhrländern außer Deutschland. Diese allgemeine Preissteigerung mache sich selbstverständlich auch in den Einkaufspreisen, die heute vom Monopol anzulegen wären, geltend. Leider gibt die Regierung die Einkaufspreise, die sie erreichen zu können meint, nicht an, sie nennt nur den Preis von $16\frac{1}{4}$ Pf. als heutigen Monopol-Selbstkostenpreis für das Liter ab Tankanlage. Rechnet man hiervon die 6 Pf. Zoll und 3 Pf. allgemeine Unkosten ab, so kommt man zu einem Einkaufspreis von rund 90 M. für die Tonne frei Hamburg bzw. Oderberg. Nach meinen früheren Ausführungen erscheint es mir sehr unwahrscheinlich, daß bei der jetzigen Lage in unseren Bezugsländern ein solcher Preis als Durchschnittspreis frei deutschen Einfuhrplatz angenommen werden kann, er dürfte allenfalls als günstigster Preis anzusehen sein, nicht aber als Durchschnittspreis, zu dem der ganze Bedarf gedeckt werden kann. Dieser dürfte vielmehr — das zeigt ein Blick auf die bisherigen Preise, deren Steigen viel eher als ihr Rückgang zu erwarten ist — nur zu einem beträchtlich höheren Preis als 90 M. für die Tonne gedeckt werden können.

Wichtiger aber erscheint es mir, auf etwas anderes in den Berechnungen der Regierung hinzuweisen. Der Preis von $16\frac{1}{4}$ Pf. ist Selbstkostenpreis, es kommt also noch der Gewinnaufschlag

hinzu, er beträgt hier 0,340 Pf. für die Gesellschaft bzw. 1,363 Pf. für das Reich, so daß sich ein Verkaufspreis ex Tank von über 17,9 Pf. ergeben würde, wozu noch 1 bis $1\frac{1}{2}$ Pf. Zufuhrkosten kommen, so daß frei Haus des Detaillisten der Preis sich auf 19 bis $19\frac{1}{2}$ Pf. beläuft, d. h. also 1 bis $1\frac{1}{2}$ Pf. höher als der jetzige Netto-Höchstpreis von 18 Pf. Diese Berechnung macht die Regierung allerdings nicht auf, und doch ergibt sie sich aus den Zahlen der gleitenden Skala mit Klarheit. Bei einem Verkaufspreis ex Tank von 17,9 Pf. (nach der alten Skala also von 19,9 Pf.) ist ein Verdienst von 0,340 für die Gesellschaft und ein Verdienst von 1,363 Pf. für das Reich zulässig, da aber Verkaufspreis minus Gewinn gleich Selbstkostenpreis ist, so entspricht dem Verkaufspreis von 17,9 Pf. ein Selbstkostenpreis von 16,2 Pf. bzw. $16\frac{1}{4}$ Pf. (der von der Regierung genannte Selbstkostenpreis). In der „Anlage“ zu dem erwähnten Schreiben gibt die Regierung einige Beispiele, bei denen stets ein wesentlich geringerer Aufschlag auf den Selbstkostenpreis gemacht ist und daher auch niedrigere Verkaufspreise angegeben werden können. Bei einem Selbstkostenpreis von 16,25 Pf. ex Tank würde zu 16,7 Pf. verkauft werden. Mit diesem Aufschlag wird gerade der Gewinnanteil der Gesellschaft von 0,45 Pf. gedeckt; wo aber kommt der Gewinn des Reiches in vierfacher Höhe her? „Bei diesem Preis hätte die Gesellschaft einen Überschuß von 4 050 000 Mark und sie dürfte nach der gleitenden Preisskala Mark 4 006 000 verdienen. Sie würde also rund 4 Millionen Mark unter Reich und Anteilseigner verteilen und das Reich 3 200 000 M., die Anteilseigner 800 000 M. oder 1,3 vom Hundert Überdividende erhalten.“

Zu dieser Rechnung ist mehreres zu bemerken. Der Aufschlag von 0,45 Pf. ist in der Gewinnskala ausdrücklich als zulässiger Gewinn der Gesellschaft neben dem des Reiches bezeichnet, er muß daher, wenn die Aktionäre eine Dividende von 6,3 % (5 % Grunddividende, 1,3 % Überdividende) erhalten sollen, diesen ganz zukommen, bzw. der Überfluß muß in den Preisausgleichsfonds fließen. Außerdem würde bei 16,7 Pf. den Aktionären eine Dividende von $6\frac{2}{3}$ % zustehen, wenigstens auf Grund der alten Skala, die doch abgesehen von der Verschiebung des normalen Höchstpreises weiter bestehen soll.

Es heißt in dem Schreiben der Regierung ferner, daß aus diesem Gewinn nur die Überdividende genommen werden soll,

es wird aber keine Aufklärung gegeben, wo denn die 5proz. Grunddividende im Betrage von 3 Millionen Mark herkommen soll. Ob die Absicht besteht, sie in die allgemeinen Unkosten einzurechnen, ist mir nicht bekannt. Ich würde es für falsch halten, solange die Minimaldividende, die 4, nicht 5 % betragen soll, also 2,4 Millionen Mark nur erfordern würde, nicht etwa garantiert wird, mit anderen Worten, solange es sich um Aktien und nicht um fest verzinsliche Obligationen handelt, denn der Gewinn im Unterschied zur Zinsverpflichtung kann nicht zu den Unkosten gerechnet werden. In den Angaben im Entwurf (S. 32), aus denen ich die Verteilungskosten bis zum Tank auf 3 Pf. pro Liter berechnet habe, erscheinen unter den 27 Millionen Mark Unkosten nur die inländischen Bahn- und Wasserfrachten, Verwaltungs- und Verteilungskosten, Abschreibungen, Verzinsung von Schuldverschreibungen und Bankschulden, also auch hier ist nicht etwa die Grunddividende mit eingefaßt. Diese 3 Millionen müssen vielmehr ebenfalls durch einen Gewinnaufschlag von $\frac{1}{3}$ Pf. per Liter eingebracht werden oder aber, wenn man sie unter die Unkosten einrechnen will, so müssen diese nicht auf 3, sondern auf $3\frac{1}{3}$ Pf. per Liter bemessen werden. Im Endeffekt kommt es natürlich auf das gleiche hinaus, ob man $3 + \frac{1}{3}$ oder $3\frac{1}{3}$ rechnet. Der Gewinn von 0,45 Pf., der nach Aufstellung der Regierung bei 16,7 Pf. Verkaufspreis und 16,25 Pf. Selbstkostenpreis gemacht werden würde, muß daher den Aktionären zugute kommen. Das Reich erhebt außerdem das Vierfache des Aktionärgewinnes, also bei 16,7 Pf. Verkaufspreis 1,78 Pf. Das hätte aber zur Voraussetzung, daß der Selbstkostenpreis nicht 16,25 Pf., sondern 14,5 Pf. beträgt, eine Voraussetzung, die nicht besteht. Vielmehr muß nach der Skala der Regierung bei einem Selbstkostenpreis von 16,25 Pf. mit einem Verkaufspreis ex Tank von 17,9 bis 18 Pf. gerechnet werden, da nur dann die nötige Spannung bleibt für den bei 17,9 Pf. zulässigen Verdienst von 0,34 Pf. für die Gesellschaft und 1,36 Pf. für das Reich. Aus welchen Gründen in der „Anlage“ eine Verrechnung der Gewinne in einer anderen Form als bisher stets vorgenommen wird, obgleich in dem Hauptschreiben immer davon die Rede ist, daß die Gewinnskala mit der einen Modifikation (normaler Höchstpreis 18 statt 20 Pf.) beibehalten werden soll, entzieht sich meiner Kenntnis. Daß man im übrigen, wenn man nur geringe Gewinnaufschläge macht, die 3 000 000 M. Grunddividende nicht verrechnet, die

Gewinnanteile des Reiches nicht berücksichtigt, auch bei hohen Selbstkostenpreisen zu relativ geringen Verkaufspreisen kommen kann, ist einleuchtend.

Wenn etwa darauf hingewiesen werden sollte, die Gewinne seien ja nur „zulässig“, nicht obligatorisch — ich glaube, den Einwand bereits gehört zu haben —, so erscheint es mir kaum nötig, darauf einzugehen: die Gesellschaft hat doch das Recht und daher ihren Aktionären gegenüber auch die Pflicht, die ihr gestatteten Gewinne zu erzielen. Das müßte ein merkwürdiges Direktorium sein, das nicht die ihm gesetzlich erlaubten Gewinnaufschläge machte. Welchen Zweck hat denn die ganze Skala, warum wird denn bei 16,7 Pf. Verkaufspreis ein Gewinnanteil des Reiches von 16 025 233 M. als zulässig erklärt, wenn das Reich nur 3 200 000 M. erhalten sollte, wie in dem Beispiel der Regierung? Wenn die Regierung eine solche Änderung der Skala plant, bei der die Gewinne des Reiches wesentlich geringer sind — nach anderen Nachrichten scheint mir diese Absicht nicht vorzuliegen —, so kann das doch nicht auf dem Wege geschehen, daß man „hofft“, die Gesellschaft bzw. der Fiskus werde sich mit geringeren Gewinnen zufrieden geben — und zwar das Reich mit $\frac{1}{5}$ —, als ihm eigentlich zustehen bzw. als „zulässig“ sind. Dafür, daß, wenn das Monopol erst eingeführt ist, die zulässigen Gewinne nicht in voller Höhe erhoben werden, hat der Verbraucher doch nicht die geringste Garantie.

Auf eine andere Frage, die zu dem wichtigen Thema „Gewinne und Preise“ gehört, sei noch kurz eingegangen. Die Regierung rechnet bekanntlich selbst mit einem Verbrauchsrückgang, und in Anbetracht der zu erwartenden Preissteigerung wird er unter dem Monopol aller Voraussicht nach noch wesentlich stärker sein als unter den heutigen Marktverhältnissen. Damit nun weiter die gleichen Gewinne wie bei dem als Grundlage angenommenen Verbrauch von 900 Millionen Litern jährlich erzielt werden können, sollen bei Rückgang des Absatzes besondere Gewinnaufschläge gemacht werden (§ 4 Ziff. 4 Abs. 4 des Regierungsentwurfs). Diese „Lösung“ der Frage heißt doch wirklich den Teufel mit Beelzebub austreiben wollen: infolge der absoluten und relativen Verteuerung des Leuchtöls geht der Verbrauch zurück, darauf erhöht man den Preis weiter, was doch von den Verbrauchern mit einem weiteren Konsumrückgang beantwortet werden wird, und so fort in ständiger Wirkung und Gegenwirkung: Verbrauchsrückgang wegen Preis-

erhöhung, Preiserhöhung wegen Verbrauchsrückgang, so daß der Gewinn für eine auf 900 Millionen Liter Absatz eingerichtete Gesellschaft schließlich durch einen wesentlich kleineren Absatz aufgebracht werden müßte.

Soll das Ziel, höhere Preise zu verhindern, durch das Monopol erreicht werden, so muß der Gewinn des Reiches — wenn nicht überhaupt auf ihn verzichtet werden soll — absolut geringer bemessen werden, also nicht das Vierfache des Gewinnes der Aktionäre betragen, und er muß relativ zum Preisstand beschränkt werden, indem er erst dann erzielt werden darf, wenn die Preise wirklich niedriger als die bisher im Durchschnitt gezahlten sind, also 18 Pf. frei Haus des Detaillisten, d. h. $16\frac{1}{2}$ bis 17 Pf. ex Tank nicht übersteigen. Daß es dem Monopol in absehbarer Zeit gelingen sollte, unter diese Preise heruntergehen zu können, ist ziemlich ausgeschlossen. Als gewiß unverdächtiger Zeuge hierfür wurde vorhin schon die Regierung selbst angeführt, die im Entwurf (S. 46) einen Verkaufspreis von 17 Pf. als in näherer Zeit kaum erreichbar bezeichnet. Bei dieser Gelegenheit gibt die Regierung übrigens selbst zu, daß dies darum nicht möglich sei, weil bei diesem Preis insgesamt 30 Millionen Mark Überschuß erzielt werden müßten. Das ist eben die unvermeidbare Folge der hohen Gewinne, daß niedrige Verkaufspreise durch sie nahezu vereitelt werden.

Die Regierungsvertreter betonen zwar stets in den Verhandlungen, daß volkswirtschaftliche Gesichtspunkte in erster Linie maßgebend sein müßten, man solle jedoch die Gewinnmöglichkeit des Reiches nicht ausschließen, „andernfalls würde ja im Laufe der Zeit das Reich der Sache gleichgültig gegenüberstehen“. Diese Erklärung, die auch mit Zeitungsnachrichten übereinstimmt, wonach die verbündeten Regierungen für ein Monopol, das nichts oder wenig einbringe, kein Interesse hätten, ist außerordentlich lehrreich und zeigt, daß bei aller Betonung der volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte doch ein Eingreifen des Reiches den Zweck verfolgt, neue Einnahmen aus dem Petroleum herauszuholen, andernfalls würde man „der Sache gleichgültig gegenüberstehen“. Eine Beteiligung des Reiches am Gewinn oder, richtiger gesagt, ein Gewinnaufschlag des Reiches muß aber immer eine Preisverteuerung zur Folge haben, daran sollten die Verbraucher denken, wenn sie zur Monopolfrage Stellung nehmen. Das Reich will Geld verdienen, der Fiskus kann nicht aus seiner Haut heraus.

Es wird also aus drei verschiedenen Gründen mit einer Verteuerung des Leuchtöls unter dem Monopol gerechnet werden müssen: die Einkaufspreise werden höher als bisher sein, der Gewinn der Gesellschaft ist bei hohen Preisen sehr reichlich bemessen, und die Gewinnaufschläge des Reiches lassen sich nur durch weitere Preiserhöhung ermöglichen. Dem Interesse des Verbrauchers ist damit aber nicht gedient.

Der Umfang des Monopols.

Während so über die ersten Voraussetzungen des Leuchtölmonopols immer noch lebhaft Meinungsverschiedenheiten bestehen und die Grundlage des Gesetzes sehr umstritten ist, wird von anderer Seite noch eine Erweiterung des Monopols auf alle Petroleumprodukte, mindestens aber auf Benzin verlangt.

Die Regierung erklärte bei Einbringung des Gesetzentwurfs, daß das Monopol sich auf den Großhandel mit Leuchtöl und die Verarbeitung von Rohöl zu Leuchtöl beschränken sollte, daß es nicht auf die Gewinnung und den Handel mit anderen Erdölprodukten ausgedehnt werden solle. Dem entsprach die Bestimmung des § 4 Ziffer 8: „Geschäfte in Ölprodukten, die nicht zur Versorgung der deutschen Verbraucher mit Leuchtöl dienen, sind der Vertriebsgesellschaft nicht gestattet.“ Der nächste Satz durchbrach das prinzipielle Verbot jedoch, indem er bestimmte, daß „in besonderen Fällen“ der Reichskommissar eine Ausnahme zulassen könnte.

Immerhin zeigte der erste Satz klar den Willen des Gesetzgebers, die Vertriebsgesellschaft auf den Verkehr mit Leuchtöl zu beschränken. Die Ausnahme war dadurch nötig gemacht, daß die Vertriebsgesellschaft auch das Monopol zum Betrieb von Rohölraffinerien bzw. zur Herstellung von Leuchtöl erhalten soll. Nun kann aber Leuchtöl nur gemeinsam mit dem sich aus den übrigen Fraktionen des Rohöls ergebenden Benzin, Gasöl, Heizöl, Schmieröl, den sogenannten Begleitprodukten gewonnen werden, und daher muß der Hersteller von Leuchtöl auch die anderen Ölprodukte, zum mindesten ihre Ausgangsmaterialien, gewinnen und verkaufen. Wenn die Vertriebsgesellschaft Rohöl raffinieren soll, so muß sie auch die Erlaubnis erhalten, sämtliche Ölprodukte abzusetzen, und dem Reichskommissar würde gar nichts anderes übrig bleiben, als in jedem besonderen Fall der darum nachsuchenden Gesellschaft die Erlaubnis zu erteilen.

Die Vertriebsgesellschaft würde zwar in freier Konkurrenz mit den privaten Unternehmungen diese Produkte absetzen, aber ihr halb staatlicher, „gemeinnütziger“ Charakter, die sichere Grundlage, die ihr das Leuchtölmonopol gewährt, würde ihr namentlich bei Vergebung der großen Aufträge für Landesverteidigung und Eisenbahn einen Vorsprung vor den anderen Unternehmungen geben, der sachlich kaum gerechtfertigt wäre. Es würde dann nicht lange dauern, bis die Vertriebsgesellschaft für sämtliche Ölprodukte ein Monopol erhält, und es würde dadurch in Industrien eingegriffen werden, in denen die Voraussetzungen nicht bestehen, die der Regierung die Monopolisierung des Leuchtölgeschäfts angemessen erscheinen lassen. So dürfte z. B. die Braunkohlenindustrie als Herstellerin von Solaröl und Paraffin betroffen werden können.

Im Schmierölgeschäft, in dem völlig freie Konkurrenz besteht, in dem also von einer Beseitigung eines ausländischen Privatmonopols nicht die Rede sein kann, würden viele selbständige Unternehmungen aufs schwerste geschädigt werden, weil sie den Wettbewerb mit dem Monopol nicht aushalten könnten. Gerade der mittlere Kaufmann, der nun noch einen Großkonkurrenten in so bevorzugter Stellung wie das Monopol erhält, würde sich wahrscheinlich nicht behaupten können. Er würde das Opfer des unangebrachten Monopolisierungseifers sein. Mancher würde sein Geschäft aufgeben müssen, ohne eine Entschädigung erhalten zu können; denn offiziell wird der Handel mit den übrigen Erdölprodukten ja nicht monopolisiert, die bisherigen Unternehmungen sollen das formale „Recht“, ihn weiterzubetreiben, ja behalten. Ob sie es werden benutzen können steht freilich auf einem anderen Blatt. Es ist daher unbedingt zu verlangen, daß das Monopol auf den Großhandel mit Leuchtöl beschränkt wird.

In den Verhandlungen der Reichstagskommission wurde auf diese wichtigen Fragen anlässlich der Beratung des § 4 Ziffer 8 kaum eingegangen, man beschloß vielmehr, nachdem zwei Anträge auf unwesentliche Änderung des § 4 Ziffer 8 abgelehnt waren, diese Bestimmung zu streichen, und die Regierung erklärte in der ersten Sitzung der dritten Kommissionslesung, sie sei mit der Streichung einverstanden, obgleich die Gründe, die sie seinerzeit veranlaßt hatten, diese Bestimmung vorzuschlagen, nach wie vor bestehen. Die Rechtslage ist also zunächst so, daß die Gesellschaft ein ausschließliches Recht zum

Leuchtölgroßhandel und -herstellung hat, und daß sie ferner im Wettbewerb mit privaten Unternehmungen das unbeschränkte Recht hat, auch mit den übrigen Erdölprodukten Handel zu treiben. Daran wird auch durch die Erklärung, die der Staatssekretär des Reichsschatzamts am 26. Februar dem Verein deutscher Mineralölhändler gegenüber abgegeben hat, nichts geändert. „Eine Betätigung der Vertriebsgesellschaft im Schmierölgeschäft wird von keiner der in Betracht kommenden Stellen beabsichtigt“, sagt der Staatssekretär. Sie ist aber auf Grund der bisher gefaßten Beschlüsse der Reichstagskommission möglich, bzw. es steht im freien Belieben der Vertriebsgesellschaft, ob sie auch mit Schmieröl handeln will oder nicht. Der Sprecher der Kommissionsmehrheit, die den einschränkenden § 4 Ziff. 8 gestrichen hat, erklärte ausdrücklich, es sei der Wunsch seiner Freunde, daß dem Monopol die Möglichkeit, auch mit Benzin und anderen Ölen Geschäfte zu betreiben, nicht durchaus verschlossen würde. (Bericht S. 67.) Daß ein solches Recht nur als Anfang weiterer Monopolisierungen betrachtet werden kann, zeigen die Bestrebungen, auch das Benzin in das Monopol einzuziehen, obgleich die Marktverhältnisse in Benzin ganz anders als bei Leuchtöl liegen und freie Konkurrenz der vier Konzerne: Standard, Asiatic, Steaua Romana, Deutsche Erdöl-Aktiengesellschaft besteht.

Die Befürworter der Monopolisierung des Benzinhandels stellen hierbei vor allem die Interessen der Landesverteidigung in den Vordergrund, die es erforderten, daß das Reich in seinem Benzinbezug für militärische Zwecke nicht von ausländischen Lieferanten hauptsächlich abhängig sei. Die Vertriebsgesellschaft müsse auf Benzin ausgedehnt werden, oder es müsse eine Benzinvertriebsgesellschaft errichtet werden, von der die Militärverwaltung jederzeit genügende Mengen beziehen könnte. Die Regierung hat bisher eine ablehnende Stellung zu diesen Wünschen eingenommen, und es liegt in der Tat weder das Bedürfnis noch die Möglichkeit vor, den Handel mit Benzin von Reichs wegen zu monopolisieren. Irgendwelche im gesamtwirtschaftlichen Interesse gelegenen Vorteile würden sich jedenfalls nicht ergeben. Insbesondere dürften auch die maßgebenden militärischen Stellen kein Gewicht auf die Monopolisierung des Benzins legen, sondern lediglich darauf, daß der erforderliche Bedarf gedeckt wird.

Da wir ob mit oder ohne Monopol das Petroleum aus dem Ausland beziehen müssen, ist eine völlige Sicherstellung nur durch Halten großer Vorräte möglich. Wenn das Monopol eine gewisse Verschiebung unter den Bezugsländern durch stärkere Heranziehung Rumäniens zur Folge haben würde, so würde das für die Versorgung im Kriegsfall ohne Belang sein, denn Rumänien — und ebenso Rußland — liefert sein Petroleum uns nicht auf dem Landwege, sondern auf dem Seewege nach Hamburg, es besteht also beim osteuropäischen Öl gerade so wie beim amerikanischen die Gefahr, daß es im Kriegsfall auf dem Transport über See als Kontrebande konfisziert wird. An dieser Feststellung ändert auch der Hinweis auf den Donauweg nichts, denn dieser ist nur in einem Teil des Jahres befahrbar, und ob die Balkanstaaten bei einem Konflikt zwischen Deutschland und Rußland die Durchfuhr von für die deutsche Landesverteidigung bestimmten Ölprodukten gestatten würden, ist zum mindesten recht zweifelhaft. Die Ölfelder Österreich-Ungarns schließlich, die bei ihrer ständig abnehmenden Produktion überhaupt nicht ernstlich in Rechnung gestellt werden sollten, liegen nahe der russischen Grenze, also auf dem eventuellen Kriegsschauplatz, und würden daher nur mit Vorbehalt als Bezugsquellen eingesetzt werden können.

Dies sind Tatsachen, an denen nichts zu ändern ist, wie auch immer der Vertrieb der Ölprodukte innerhalb des deutschen Reiches sich gestalten würde. Wir müssen das Petroleum in jedem Falle vom Auslande beziehen, das Reich würde im Falle des Monopols nur als ein Kunde betrachtet werden, es würde die spezifischen staatlichen Machtmittel, die es im Inneren anwenden kann, gegenüber den fremden Lieferanten nicht benutzen können. Ja, es würde wahrscheinlich ungünstiger gestellt sein als die privaten Gesellschaften, die bisher unseren Bedarf befriedigen.

Wenn nämlich ein Monopol des Reiches besteht, so wird bei kriegerischen Verwicklungen zwischen Deutschland und Rußland z. B. letzteres zweifellos die Erdöllieferung an das Deutsche Reich als an den kriegführenden Staat verbieten und der russische Exporteur, der etwa diesem Verbote nicht Folge leistete, würde Hochverrat begehen. Dagegen sind — wenigstens nach kontinental-europäischer Rechtsanschauung im Gegensatz zur anglo-amerikanischen, welche die Möglichkeit eines völligen Verkehrsverbots zwischen Angehörigen der kriegführenden Staaten gibt —

Verträge zwischen Angehörigen der kriegführenden Staaten auch im Kriegsfall zu erfüllen, wobei allerdings immer die Gefahr besteht, daß Petroleum als relative Kriegskontrebande konfisziert wird. (Artikel 24 Ziffer 9 der Erklärung über das Seekriegsrecht im Schlußprotokoll der Londoner Seekriegsrechtskonferenz von 1909.) Immerhin wird ja nur das konfisziert, was man bekommt, und Angehörige des einen feindlichen Staates werden sich eher bereit finden lassen, mit Angehörigen des gegnerischen Staates einen Vertrag zu schließen, bei dem nur das Risiko der Konfiszierung der Ware als Kriegskontrebande besteht, als einen Vertrag mit dem feindlichen Staat selbst einzugehen, der ihre Bestrafung wegen Hochverrats mit sich bringen würde. Es erscheint also immer noch günstiger gerade im Interesse des Reiches selbst, wenn private Gesellschaften aus dem Auslande beziehen, als wenn der Fiskus selbst, eventuell im Gewand der Vertriebsgesellschaft, das Erdöl kauft.

Dazu kommt noch ein weiteres Moment, das den Bezug von privaten Unternehmungen im Interesse des Reiches gelegen sein läßt. Die Entwicklung der Rohölverarbeitung und ebenso die Gestaltung des Bedarfs infolge anderer Konstruktionen von Maschinen usw. sind noch in ständigem Flusse begriffen. Die privaten Unternehmungen, die für die verschiedensten Zwecke Ölprodukte auf den Markt bringen, sind über jede Änderung des Verbrauchs genau unterrichtet, weil sie ihr ja in der Herstellung folgen müssen, sie sind daher in der Lage, ihren Abnehmern immer Öle der für ihre Zwecke am besten passenden Qualitäten anzubieten. Das Reich dagegen würde, wenn es dauernd große Lager für den Kriegsfall hält, nicht nur große Zinsverluste haben, sondern auch noch Gefahr laufen, daß die eingelagerten Qualitäten nicht mehr den Bedürfnissen entsprechen, wenn sie in Gebrauch genommen werden sollen.

Schließlich würde — wie ja die Regierung selbst in der Begründung ausgeführt hat — ein Benzinmonopol an der Versorgungsfrage scheitern: als hauptsächlichste Lieferanten kommen die Standard Oil Co. und die Royal Dutch-Shell Co. in Betracht. Beide können unmöglich ausgeschaltet werden, da der Konzern der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft und der der Steaua Romana nicht den deutschen Bedarf decken können. Die Ausschaltung eines der Trusts aber würde dem anderen eine monopolartige Machtstellung geben, und bei Bezug von beiden wäre gegen heute wirklich nichts geändert.

Der einfachste und einzig gangbare Weg ist daher der Weiterbezug des Öls durch die privaten Gesellschaften, dadurch würden aller Voraussicht nach auch für den Kriegsfall genügend große Vorräte erhalten werden können.

Auch nach einer anderen Richtung hin kann aber eine Ausdehnung der Tätigkeit der Vertriebsgesellschaft kommen, wenn man auch vorläufig diese Entwicklungsrichtung nicht recht erkennt. Wir haben wiederholt gesehen, daß die großen Petroleumkonzerne nach Integration streben müssen und gezwungen sind, von der Ölgewinnung bis zum Absatz an den Kleinhändler oder auch an den Verbraucher alle Stadien der Produktion und des Handels in sich zu vereinigen. Nur auf diesem Wege läßt sich einige Sicherheit dafür gewinnen, daß das Unternehmen stets über die erforderlichen Rohölmengen verfügt. Welche Risiken freilich in der Betätigung auf dem Gebiete der Rohölbohrung liegen, ist nur denen im vollen Umfange bekannt, die Gelegenheit gefunden haben, in dieser Industrie Erfahrungen zu sammeln. Jahraus, jahrein werden Unsummen in diesem riskantesten aller Geschäfte gewagt und verloren, und es gehört ein gewaltiger technischer Apparat, umfassendes geologisches Sachverständnis und langgereifte Praxis dazu, um den Fährnissen auszuweichen, die in dem industriellen Glücksspiel der Ölbohrung enthalten sind. Es liegt nun recht nahe, daß auch die Monopogesellschaft, besonders um den bei der jetzigen Marktlage zu erwartenden hohen Einkaufspreisen zu entgehen, sich ebenfalls in Bohrunternehmungen einlassen und Raffinerien bauen wird, da sie sonst stets von den großen Versorgern abhängig bliebe. Das bedeutet aber den Beginn einer der riskantesten Entwicklungen und einer Spekulation größten Stils auf Kosten der Petroleumverbraucher. Denn letztere — nicht etwa die Aktionäre — wären bei einem Fehlschlag die Betroffenen, da das Monopol bei hohen Einstandspreisen auch hohe Verkaufspreise verlangen kann und nicht etwa mit Verlust arbeiten muß. Hiervon abgesehen ist aber auch zu bedenken, daß Petroleumbohrungen nur außerhalb Deutschlands unternommen werden könnten, woraus sich die Gefahr ergäbe, daß im Falle internationaler Verwicklungen Schwierigkeiten aller Art entstünden, gar nicht zu reden von der Abschneidung der Zufuhr aus den betroffenen Gebieten. Es ist daher dringend zu wünschen, daß man sich auch über diese Seite der Monopolfrage und alle ihre Konsequenzen bereits jetzt klar wird.

Der Zeitpunkt der Einführung des Monopols.

Es mag dem Leser überflüssig erscheinen, wenn in einer so gedrängten Darstellung der Voraussetzungen des Monopols noch besonders von dem Zeitpunkt die Rede ist, an dem das Gesetz in Kraft tritt. Dem aufmerksamen Leser wird freilich wohl schon an mehreren Stellen der Gedanke gekommen sein, daß es doch nicht so unwesentlich ist, wann das Monopol Wirklichkeit wird.

Es ist im allgemeinen üblich, daß vor dem Zustandekommen eines Gesetzes die Frage der Notwendigkeit und der Durchführbarkeit entschieden wird, daß aber, wenn das Gesetz beschlossen ist, es auch in Kraft gesetzt wird. Die Spanne Zeit, die zwischen der Annahme des Gesetzes und dem Inkrafttreten liegt, ist sehr verschieden, jedenfalls steht aber der Termin einigermaßen fest, bevor das Parlament das Gesetz annimmt. Beim Leuchtölmonopol aber soll es anders gemacht werden. Als in der Sitzung der Leuchtölkommission des Reichstages am 20. Februar Zweifel an den Regierungsangaben über die Versorgung laut wurden, erklärte der Staatssekretär des Reichsschatzamts, „daß die Regierung das Gesetz nicht in Kraft setzen wird, solange vorher nicht einwandfrei feststeht, daß die Versorgung in vollem Umfang zu angemessenen Preisen erfolgen kann“. Damit hatte der Staatssekretär einen Ausweg gefunden, der es ihm gestattet, für das Gesetz einzutreten, ohne zurzeit den Beweis der Durchführbarkeit des Monopols antreten zu müssen.

Was diese Erklärung im Grunde besagen will, ist nicht unbedingt sicher. Wüßte man nicht, mit welcher Beharrlichkeit die Regierung ihren Plan verfolgt, so könnte man annehmen, daß sie sich von der Undurchführbarkeit eines wirtschaftlich rationellen Monopols überzeugt habe und nun die ganze Sache auf ein totes Gleis schieben will, weil sie nicht gern den Irrtum offen zugeben will. Erheblich wahrscheinlicher aber erscheint es mir nach den

späteren Regierungserklärungen, daß die Regierung abwarten will, ob später einmal tatsächlich die Möglichkeiten der Durchführung des Gesetzes gegeben sind, und daß sie für diesen Fall das Gesetz fix und fertig gewissermaßen im Schreibtisch des Bundesrats liegen haben will.

Das erscheint manchem vielleicht auf den ersten Blick außerordentlich diplomatisch und ist doch nur ein Verlegenheitsentschluß, der sehr unangenehme Folgen nach sich ziehen muß. Für die Regierung ist dieser Standpunkt freilich sehr bequem, es ist aber zu hoffen, daß der Reichstag erkennt, daß die Regierung lediglich um die Beantwortung der Versorgungsfrage herumkommen will. Allen Zweifeln an der Durchführbarkeit des Gesetzes stellt die Regierung einfach die Erklärung gegenüber, das Gesetz wird nicht **eingeführt**, bevor diese Zweifel nicht behoben sind. Ich meine aber, das Gesetz kann nicht **beschlossen** werden, bevor nicht Klarheit über seine Durchführbarkeit besteht. Man kann doch nicht vom Parlament erwarten, daß es ein Gesetz annimmt, dessen grundlegende Voraussetzung nicht feststeht. Gesetze werden doch nicht auf Lager fabriziert. Es ist ein zweckloses Vertun von Arbeit und Zeit, über einen solchen Gesetzentwurf noch weiter zu beraten, ihn womöglich anzunehmen und es dann der Regierung zu überlassen, was sie damit anfangen will.

Die Erklärung des Staatssekretärs bedeutet ein — freilich verklausuliertes — Zugeden der Tatsache, daß jetzt der Bedarf wirtschaftlicher Weise nicht gedeckt werden kann. Das geht ja auch mit aller wünschenswerten Deutlichkeit aus den Erklärungen zur Versorgungsfrage hervor: die größten amerikanischen Lieferanten denken mit dem Bau einer Röhrenleitung erst anzufangen, wenn das Monoporgesetz angenommen ist, das benötigte Quantum Leuchtöl ist zwar nicht vorhanden, die Raffinerien haben aber eine genügende Verarbeitungsfähigkeit usw. usw. Versprechungen und Hoffnungen, keine Tatsachen! Wäre die Versorgung möglich, so würde die Regierung die Einführung des Gesetzes doch nicht auf unbestimmte Zeit vertagen. Es ist allerdings schon sonst gelegentlich erklärt worden, die Einführung des Monopols eile gar nicht, man würde einen geeigneten Zeitpunkt abwarten können, aber diesen Erklärungen brauchte kein besonderer Wert beigelegt werden, weil sie nicht von maßgebender Seite kamen und den offiziellen Nachrichten widersprachen, die dahin gingen,

die Vertriebsgesellschaft würde voraussichtlich im Jahre 1913 ihr Geschäft aufnehmen können (Begründung zum Gesetzentwurf S. 38).

Den Nachteil von dieser Taktik der Regierung hat die Industrie. Die Ungewißheit, die infolge der sich nunmehr bald 1½ Jahre hinschleppenden Beratung des Gesetzentwurfs auf der Petroleumindustrie und auf dem Handel lastet, soll unbestimmte Zeit fort dauern. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß diese Ungewißheit alle Unternehmungslust hemmt, solange man nicht weiß, ob, wann und welcher Art der gesetzliche Eingriff erfolgt, und solange man sich kein Bild machen kann, wie er auf das betroffene Geschäft wirkt. Besteht erst Gewißheit, so muß die Industrie sich den neuen Verhältnissen nach Möglichkeit anzupassen versuchen, sie hat dann wenigstens einen festen, wenn auch oftmals steinigen Boden unter den Füßen. Aber die lange Wartezeit — im Oktober 1912 wurde der Gesetzentwurf veröffentlicht, im März 1914 ist noch kein Ende der Verhandlungen abzusehen — schädigt alle am Petroleum interessierten Kreise, da sie das Erkennen der künftigen Gestaltung der Dinge verhindert. Das hat u. a. auch der preußische Minister für Handel und Gewerbe selbst ausgeführt, als er die Zulassung der jungen Aktien der Deutschen Erdöl-Aktien-Gesellschaft zum Börsenhandel untersagte, weil wegen der Ungewißheit über die zukünftigen Verhältnisse im Petroleumhandel die Rentabilität des Unternehmens ungewiß sei, und die Erwerber der Aktien daher geschädigt werden könnten. Eine baldige Entscheidung liegt daher im Interesse der gesamten Petroleumindustrie und aller an ihr beteiligten Kreise. Wenn die Verzögerung der Einführung des Monopols nun noch zum System erhoben werden soll, so führt sie je länger je mehr zu recht unangenehmen Folgen, was auch der Nichtfachmann, sofern er nur von kaufmännischen Fragen etwas versteht, einsehen muß. In der Petroleumindustrie muß man auf Jahre hinaus disponieren, wenn man ein Unternehmen großzügig leiten will, es müssen Kapitalien investiert werden in Ölfeldern und Raffinerien, es muß eine eigene Absatzorganisation geschaffen werden, man muß Arbeit und Kosten aufwenden, die sich oft erst nach Jahren rentieren können. Wenn ein jüngeres Unternehmen auf dem Weltpetroleummarkt, auf dem die Standard Oil Co. und die Royal Dutch-Shell Co., zwei Machtfaktoren von ungeheurer Gewalt, dominieren, eine seinem Umfang angemessene, selbständige und erfolgreiche Stellung aus

eigener Kraft erringen will, so muß es für die Zukunft Sorge tragen. Ohne derartige Dispositionen ist eine Entwicklung gerade der aufstrebenden rein deutschen Petroleumkonzerne nicht möglich, sie können gegenüber der Macht der Standard nicht aufkommen, wenn alle Unternehmungslust in der Industrie und in Kapitalistenkreisen lahm gelegt wird durch unbekannte Zukunftsabsichten der Regierung, wenn man nicht weiß, ob man selbst die Früchte seiner Arbeit ernten können wird, oder ob nicht gerade dann, wenn sie reifen, die Regierung das Monopolgesetz in Kraft treten läßt.

Zu diesen Erwägungen allgemeiner Natur, welche die Unzweckmäßigkeit eines „schwebenden“ Monopols dartun, gesellen sich auch noch praktische Gründe. Es muß bekanntlich für die Entschädigungen der bisherigen Unternehmungen usw. ein Stichtag festgesetzt werden, derart, daß die Vertriebsgesellschaft nur die an diesem Tage bestehenden Unternehmungen in dem an diesem Tage bestehenden Umfang (Grundstücke, Baulichkeiten usw.) übernehmen und entschädigen muß, daß sie nur in die vor diesem Zeitpunkt getätigten Geschäftsabschlüsse eintreten muß usw. Wenn nun bei Zustandekommen des Gesetzes der Zeitpunkt des Inkrafttretens bestimmt wird, so wird auch der Stichtag festgesetzt, wird aber der Zeitpunkt des Inkrafttretens nicht festgelegt, so muß auch der Stichtag ungewiß bleiben. Es ist mit ziemlicher Sicherheit vorauszusehen, daß die Spekulation eine solche Chance nicht vorbegehen lassen wird, sondern große Engagements eingeht in der Erwartung, daß das ja bald eintretende Monopol ihr Entschädigungen und Abfindungen zahlen muß. Wer dann rechtzeitig die Absichten der Regierung kennt — und solche Leute dürfte es geben —, kann durch entsprechende Dispositionen der Monopolgesellschaft gehörige Entschädigungen abnehmen. Alle derartigen im Gesamtinteresse doch recht unerfreulichen Erscheinungen können nur vermieden werden durch rechtzeitige Bestimmung eines Stichtags, und dessen Voraussetzung ist wieder, daß der Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes feststeht.

Freilich gibt es auch Stimmen, die diese Überlegungen für nebensächlich halten und in der Verzögerung der Entscheidung der Monopolfrage eine sehr weise Politik der Regierung erblicken. Es wurde neulich in einer Zeitung allen Ernstes behauptet, dadurch, daß die Gesellschaften infolge des Monopolprojekts die Verkaufspreise trotz der gestiegenen Einkaufspreise nicht erhöht

hätten, hätten die deutschen Verbraucher 20 Millionen Mark erspart, diese Summe habe die deutsche Volkswirtschaft also verdient. Das ist doch eine etwas kühne Rechnung. Sie kommt mir so vor, als wenn jemand sagt, weil mir mein Hut nicht in den Kanal geflogen ist, habe ich 10 M. verdient. Man könnte solchen Berechnungen entgegenstellen, was die deutschen Verbraucher bereits bis jetzt mehr zu zahlen gehabt haben würden, wenn das Gesetz so, wie es die Regierung gewollt hat, seinerzeit angenommen worden wäre, und man würde sicherlich auf einen ähnlichen Betrag kommen können, den die deutschen Verbraucher also verdient haben, weil das Gesetz nicht zustande gekommen ist. Aber ich glaube, man braucht auf solche Feststellungen wohl nicht näher einzugehen angesichts der Tatsache, daß eine wesentliche Preiserhöhung wegen des damit verbundenen Konsumrückganges keineswegs den Interessen der Lieferanten entspricht und daher nicht zu befürchten ist.

Der entscheidende Punkt bei dieser geplanten Verzögerung des Inkrafttretens des Gesetzes ist lediglich darin zu suchen, daß heute die Versorgungsmöglichkeit nicht gegeben ist. Damit entfällt aber die Grundvoraussetzung des ganzen Eingriffs, die Frage nach der Durchführbarkeit. Da diese nicht bejaht werden kann, so kann auch nicht das Gesetz beschlossen werden. Bis es in einigen Jahren in Kraft tritt, können sich die Verhältnisse am Petroleummarkt wesentlich geändert haben, und das Gesetz würde daher den Anforderungen dieser Zeit nicht entsprechen. Wenn in späteren Jahren eine gesetzliche Regelung der vorgeschlagenen Art nötig und möglich sein sollte, kann immer noch auf die jetzt geleisteten Vorarbeiten zurückgekommen werden.

* * *

Denn es ist ja keineswegs gesagt, daß man etwa niemals ein Petroleummonopol einführen soll. Angesichts der heutigen Verhältnisse auf dem Petroleummarkt haben weite Kreise, die unbedingte Gegner von Verstaatlichungen sind, ihre Bedenken zurückgestellt und sich mit dem Plan eines Staatsmonopols als dem kleineren Übel gegenüber einem unter ausländischem Einfluß stehenden Privatmonopol abgefunden. Aber wenn irgendwo, dann heißt es von der Wirtschaftspolitik, daß sie die Kunst des Möglichen ist. Da darf man nicht wünschen und hoffen, sondern

man muß wägen und rechnen. Wenn die Voraussetzungen eines Monopols nicht vorhanden sind — und diese Ansicht ist doch in Fachkreisen jedenfalls heute die herrschende —, so kann man ein wirtschaftlich rationelles Monopol eben nicht einführen.

Ich komme infolgedessen — ich könnte sagen: zu meinem eigenen Bedauern, wenn derartige Faktoren in eine solche Rechnung hineingehörten — zu dem Ergebnis, daß ohne die Standard Oil Co. oder die Royal Dutch Shell Co., die der Standard in jeder Beziehung völlig gleicht, eine Versorgung Deutschlands zu nicht höheren als den bisherigen Preisen nicht möglich ist. Führt man das Monopol doch ein, so ist mit größter Wahrscheinlichkeit zu erwarten, daß das Gegenteil von dem eintritt, was man erreichen will: der Verbraucher wird für das Leuchtöl mehr als bis jetzt bezahlen müssen, infolge einer Maßnahme, die ihn vor höheren Preisen schützen soll!

Zusammenfassung.

Die Ergebnisse der Feststellungen lauten dahin:

1. Eine wesentliche Verteuerung des Leuchtöls würde einen Verbrauchsrückgang zugunsten der billigeren Leuchtmittel Gas und Elektrizität zur Folge haben, würde also dem Verkäufer selbst schaden und ist daher von der Standard Oil Co. nicht zu erwarten.
2. Die Standard Oil Co. kann als Monopollieferant nicht in Betracht kommen, das Leuchtöl muß also aus Galizien, Rußland, Rumänien und von der unabhängigen amerikanischen Industrie bezogen werden. Galizien wird nur ein geringes Quantum zu hohen Preisen und, sofern sich die Produktion nicht hebt, in den nächsten Jahren gar nichts zur Verfügung haben. Rußland kann wegen rückgängiger Produktion und zunehmendem Inlandsverbrauch nichts liefern. Von Rumänien kann ein größerer Bezug als bisher ermöglicht werden, doch ist auch hier mit einer Verteuerung zu rechnen, da Rumänien leicht Absatz für seine Produkte findet. Die unabhängigen Amerikaner werden, wenn überhaupt, erst in einigen Jahren und zu höheren Preisen liefern können. Die Versorgung Deutschlands unter Ausschaltung der Standard Oil Co. zu den bisherigen Preisen ist nicht möglich, da am Weltmarkt kein Leuchtölüberfluß besteht.
3. Die Verkaufspreise des Monopols werden die heutigen Preise übersteigen müssen, weil die Einkaufspreise höher sein werden, weil die Gewinne der Vertriebsgesellschaft hoch bemessen sind, und weil das Reich große Gewinne erzielen soll.
4. Die Einbeziehung des Benzins und der anderen Erdölprodukte in das Monopol ist weder durchführbar noch im Gesamtinteresse zweckmäßig.
5. Der Plan, den Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes der Regierung zu überlassen, ist abzulehnen, da ein Gesetz

nicht beschlossen werden sollte, solange seine Voraussetzungen nicht feststehen, und da eine Fortdauer der bisherigen Ungewißheit mit einer Schädigung der deutschen Industrie verbunden sein würde.

6. Angesichts der Undurchführbarkeit eines zweckmäßigen Staatsmonopols sollte man den Plan aufgeben und, wenn eine Regelung des Leuchtölhandels für nötig gehalten wird, sie durch andere Mittel, etwa durch Verträge mit den bisherigen Lieferanten zu erreichen suchen.
-