

DIE WIRTSCHAFTLICHE KONZENTRATION

VON

DR. JOSEF GRUNTZEL
HOFRAT, ORD. PROFESSOR AN DER HOCHSCHULE
FÜR WELTHANDEL IN WIEN



WIEN
VERLAG VON JULIUS SPRINGER
1928

ISBN 978-3-7091-5872-2 ISBN 978-3-7091-5922-4 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-7091-5922-4

**ALLE RECHTE, INSBESONDERE DAS DER ÜBERSETZUNG
IN FREMDE SPRACHEN, VORBEHALTEN**
SOFTCOVER REPRINT OF THE HARDCOVER 1ST EDITION 1928

Vorwort

Die unter den Schlagworten Kartelle und Trusts bekannte Bewegung zur Erzielung unmittelbarer Vorteile für die Erwerbswirtschaft ist so vielgestaltig geworden, umfaßt nicht bloß Betriebe und Unternehmungen, sondern auch Effektenkapital aller Art, daß mir hiefür der Titel „Wirtschaftliche Konzentration“ am besten geeignet erscheint, den gesamten Inhalt zu decken. Der vereinzelt angewendete Ausdruck „Betriebskonzentration“ ist wohl etwas zu eng. Die Abgrenzung gegenüber den Interessenvertretungen (Kammern, freien Vereinen usw.) und den Genossenschaften ist dadurch gegeben, daß sie nicht wie diese mittelbar durch Verbesserung der Gesetzgebung und Verwaltung oder der Vorbedingungen bei der Produktion, dem Einkauf oder Absatz die Erwerbswirtschaft fördern, sondern durch Schaffung einer höheren Organisation rationalisieren wollen.

Meine grundsätzliche Einstellung zu dieser Konzentrationsbewegung, die sie im Widerspruch zur herrschenden Meinung nicht als Auswuchs, sondern als notwendige Erscheinung ansah, hat sich seit meiner ersten Schrift über Kartelle (1892) nicht geändert. Die Kartelldebatte auf der Genfer Weltwirtschaftskonferenz 1927 hat trotz der dabei zutage getretenen Meinungsverschiedenheiten gezeigt, wie sehr sich die Stimmung gewendet hat, da selbst britische Nationalökonomien die Konzentrationsbewegung nicht mehr ablehnen.

Wien, im Oktober 1927

Gruntzel

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Die Begriffsbildung	1
2. Der Betrieb	2
3. Die Unternehmung	6
4. Die Ursachen der Konzentration	8
5. Die Formen der Konzentration	12
6. Die Sammelunternehmung	16
7. Die Kapitalsanlagevereinigung	17
8. Die vertikale Konzentration	18
9. Die horizontale Konzentration	20
10. Teilweise und vollständige Konzentration	22
11. Der vertragsmäßige Zusammenschluß	23
12. Zusammenschluß durch Aktienerwerb oder Aktientausch	24
13. Der Zusammenschluß durch Bildung einer Haltegesellschaft	26
14. Der Zusammenschluß durch völlige Verschmelzung	31
15. Das Kartell	33
16. Der Trust	43
17. Die Interessengemeinschaft	45
18. Die Fusion	48
19. Die Zwangsorganisation	48
20. Die internationale Organisation	51
21. Die Wirkungen auf die Produktionskosten	54
22. Die Wirkungen auf die Preise	60
23. Die Wirkungen auf die Arbeiter	66
24. Die Versuche einer gesetzlichen Regelung	69
Literaturverzeichnis	76
Sachverzeichnis	77

1. Die Begriffsbildung

Auf wirtschaftlichem Gebiete hat in neuester Zeit die Zusammen-schlußbewegung große Aufmerksamkeit erregt, die sich in allen Zweigen der Erwerbstätigkeit bemerkbar macht, weil sie vom Standpunkte der Einzelwirtschaft durch Verminderung der Erzeugungskosten und durch Vermehrung des Absatzes die Gewinne erhöht, aber auch vom Standpunkte der Volkswirtschaft dem Land eine größere Leistungsfähigkeit verleiht. Die Bewegung ist noch im vollen Flusse, allerlei Wandlungen und Übergänge vollziehen sich unaufhörlich, so daß mit einer geschlossenen Übersicht noch nicht gerechnet werden kann. Zur richtigen Beurteilung und gegenseitigen Verständigung müssen aber doch schon jetzt klare Begriffe und feste Gesichtspunkte für deren Einordnung herausgearbeitet werden.

Zunächst ergibt sich eine große Mannigfaltigkeit deshalb, weil aus verschiedenen Berufskreisen dasselbe Wort für ungleiche Erscheinungen geprägt wird. Ein Kartell der Industrie ist etwas anderes als ein Kartell der politischen Parteien oder der wissenschaftlichen Akademien.

Ferner ändert sich auch innerhalb desselben Berufskreises, besonders im Wirtschaftsleben, der Begriff mit den Verhältnissen. Unter Kartell verstand man ehemals eine Verabredung von Gewerbsleuten zur Erhöhung der Verkaufspreise, während heute jede gemeinsame Regelung der Erzeugung oder des Absatzes darunterfällt. Trust war der Name für eine monopolistische Zusammenfassung einer ganzen Industrie in einer Hand, heute dagegen bezeichnet man so jeden Komplex von größeren Unternehmungen, auch wenn von einer beherrschenden Stellung auf dem Markte nicht die Rede sein kann.

Das irgendeinmal geprägte und mit einem bestimmten Begriffe verbundene Wort geht häufig in den Text der Gesetze über, die noch lange in Geltung bleiben, wenn auch unterdessen der Sprachgebrauch den Begriff verändert hat. Dadurch entsteht leicht ein Zwiespalt zwischen juristischen und wirtschaftlichen Begriffen, der die Verständigung erschwert. Der Gesetzgeber vermeidet es mit gutem Grunde, Definitionen zu geben, weil er dem Begriff eine gewisse Elastizität belassen will und damit rechnen kann, daß der Sprachgebrauch in dem zu regelnden Gebiete (Gewerbeordnung, Handelsrecht, Arbeitsrecht usw.) und der textliche Zusammenhang des Gesetzes selbst genügend Klarheit schafft. Dann entstehen aber sogar Unstimmigkeiten zwischen den einzelnen Gesetzen, die aus verschiedenen Regelungsgebieten und verschiedenen Zeiten stammen. Selbst in den elementarsten Fragen, z. B. in der

Beurteilung der Preisbildung bei Waren, gehen Jurisprudenz und Volkswirtschaftslehre stark auseinander.

Vermehrt wird die Schwierigkeit dadurch, daß das Wirtschaftsleben keine scharfen Grenzen zwischen den einzelnen Erscheinungen kennt, sondern vielfach Übergänge und Zwischengebilde zeigt, die einer strengen Einteilung widerstreben. Gesetzgebung und Verwaltung müssen aber das Anwendungsgebiet ihrer Maßnahmen genau begrenzen und sind daher gezwungen, nach rein formalen Merkmalen eine künstliche Grenze zu ziehen. Unter einer Fabriksindustrie versteht man wirtschaftlich die Bearbeitung oder Verarbeitung von Rohmaterialien in selbständiger Erwerbstätigkeit und mit technischer Arbeitsteilung in eigener Betriebsstätte (Fabrik), mit Maschinen und einer verhältnismäßig größeren Zahl von Arbeitern. Das Gesetz kann eine so verschwimmende Bestimmung nicht brauchen und setzt daher beispielsweise fest, daß jeder Betrieb mit mindestens zehn Arbeitern als Fabrik anzusehen ist, auch wenn dadurch eine handwerksmäßige Schlosserei bloß deshalb zur Fabrik wird, weil sie mehr als zehn Arbeiter beschäftigt, und auf der anderen Seite vielleicht eine chemische Fabrik herausfällt, weil die Eigenart ihres technischen Vorganges wenig menschliche Arbeit erfordert.

Schließlich ist nicht zu übersehen, daß die Praxis mit Rücksicht auf Vorurteile der öffentlichen Meinung oft Ursache hat, durch unrichtige Bezeichnungen die tatsächlichen Verhältnisse zu verschleiern. In Österreich wurden im Hinblick auf die üble Bedeutung der Aktie unter der Nachwirkung des Krachs von 1873 einzelne Aktiengesellschaften unter dem Namen eines „Vereines“ gegründet, in Deutschland wählte man den Ausdruck „Syndikat“ für manches Kartell, unter dem Namen „Bank“ verbirgt sich oft eine ausgesprochene Haltegesellschaft usw.

Die Verwirrung wird aber nicht gemindert, sondern noch gesteigert, wenn die Wissenschaft — und leider herrscht gerade im deutschen Sprachgebiete ein wissenschaftlicher Snobismus — Neubildungen von Worten versucht, die doch nie allgemeine Aufnahme finden, sondern gerade bei Fachkollegen auf eine mehr oder mindere lebhaftere Abneigung stoßen. Der Sprachgebrauch läßt sich nicht vergewaltigen, sondern nur beeinflussen im Sinn einer größeren Klarheit und Genauigkeit.

Die wirtschaftliche Konzentration erfaßt Betriebe und Unternehmungen, um aus ihnen eine größere und wirksamere Einheit zu bilden. Daher ist es notwendig, sich zuerst mit diesen elementaren Begriffen zu beschäftigen.

2. Der Betrieb

Die wirtschaftliche Tätigkeit besteht in der planmäßigen Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und scheidet sich nach zwei Richtungen, der produktiven, welche die Schaffung von Gütern und anderen wirt-

schaftlichen Werten bezweckt, und der konsumtiven, welche die Verwendung derselben bezweckt. Maßgebend ist nicht die physische Beschaffenheit des Gegenstandes, sondern sein wirtschaftlicher Wert, der durch die Produktion geschaffen und durch den Konsum vernichtet wird. Ein aus der Mode gekommener Hut kann also ganz oder teilweise verbraucht sein, auch wenn sich an seiner äußeren Beschaffenheit nichts geändert hat. Die technische Konsumtion ist nur eine vorläufige, weil der Wert der verarbeiteten Rohmaterialien in der Regel auf das fertige Erzeugnis übergeht, das der persönlichen Konsumtion dient und dort endgültig vernichtet wird. Die wirtschaftliche Scheidelinie zwischen Produktion und Konsumtion zieht die Hand des letzten Verbrauchers, so daß etwaige Werterhöhungen, die ein Gut noch in der Hand des letzten Verbrauchers erfährt, z. B. durch Zubereitung der Speisen auf dem häuslichen Herde, nicht mehr zur Produktion gerechnet werden.

Zu jeder wirtschaftlichen Tätigkeit bedarf es des Zusammenwirkens menschlicher Arbeit und äußerer Mittel, das durch irgendeine Organisation sichergestellt werden muß. Für die konsumtive Seite ist diese Organisation der Haushalt, der aber nur so lange genügt, als die menschlichen Bedürfnisse gering und die von der Natur gebotenen Gaben sehr reichlich sind. Bei steigender Schwierigkeit in der Güterbeschaffung bildet sich neben der Verbrauchswirtschaft des Haushaltes eine eigene Erwerbswirtschaft aus, die dann ebenso als „Wirtschaft“ an sich bezeichnet wird wie früher der Haushalt; deshalb bedeutet wirtschaften in der älteren Sprache so viel wie sparen, in der neueren dagegen so viel wie erwerben.

Das Wort Betrieb findet nun eine sehr häufige Anwendung überall dort, wo es sich um eine fortgesetzte Tätigkeit in einer Organisation handelt, die das Zusammenwirken menschlicher Arbeit mit äußeren Mitteln sichert. Es wird daher auch auf außerwirtschaftlichem Gebiete angewendet, indem man von einem Unterrichtsbetrieb, Theaterbetrieb usw. spricht. Dabei kann nicht nur die Organisation, sondern auch die Tätigkeit innerhalb derselben gemeint sein, wie in den Ausdrücken: Betrieb eines Geschäftes, eines Gewerbes, einer Eisenbahn usw. Im Sinn einer wirtschaftlichen Organisation findet das Wort Betrieb immer nur auf der produktiven Seite, in der Wertschaffung Anwendung, denn der Haushalt, sei es nun ein privater oder ein öffentlicher, ist kein Betrieb. Ein Konsumverein ist es dagegen, weil er zwar dem Interesse des letzten Verbrauchers viel unmittelbarer dient als eine Fabrik, aber als Großbetrieb des Detailhandels mindestens durch kaufmännische Tätigkeit den Wert der Waren erhöht, bevor sie die Hand des letzten Verbrauchers erreicht haben.

Viel zu weit ist daher die Definition Passows (Betrieb, Unternehmung, Konzern, S. 2), die lautet: „Betrieb ist ein Inbegriff, ein

einheitlicher Komplex von auf die Dauer berechneter wirtschaftlicher Tätigkeit.“ Die rationelle Güterverwendung im Haushalt ist auch eine wirtschaftliche Tätigkeit, stellt aber keinen Betrieb dar. Auch die produktive Tätigkeit an sich stellt noch keinen Betrieb dar, sondern erst das planmäßige Zusammenwirken einer oder mehrerer Arbeitskräfte mit äußeren Mitteln in einer Organisation. Unter einem Inbegriff versteht man doch eine bloß gedankliche Zusammenfassung irgendwelcher Erscheinungen, unter einem einheitlichen Komplex eine bloß äußere Zusammenfassung gleichartiger Erscheinungen, während es hier auf einen inneren Zusammenhang ungleichartiger Erscheinungen ankommt, den man eben Organisation nennt.

Im Sprachgebrauch der Praxis und der Gesetze wird aber noch eine weitere Einschränkung vorgenommen, indem man zwischen der technischen Herstellung der Güter und ihrer kaufmännischen Verwertung unterscheidet, als Betrieb die Organisation für die mechanische Bearbeitung oder chemische Verarbeitung der Rohmaterialien und als Vertrieb die Organisation für den Absatz der auf diese Weise hergestellten Erzeugnisse bezeichnet. Die Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb spricht daher von einem Verrat von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen, die Arbeiterschutzgesetzgebung bezieht sich in der Regel nur auf den technischen Teil des Unternehmens. Die wirtschaftliche Konzentration beschränkt sich freilich nicht auf den technischen Betrieb, sondern erstreckt sich meistens auch auf den kaufmännischen Vertrieb, dann liegt aber nicht mehr eine Zusammenfassung von Betrieben, sondern von Unternehmungen vor, von denen noch die Rede sein wird.

Es ist durchaus keine Anomalie, wie Passow (a. a. O., S. 35) meint, wenn die Volkswirtschaftslehre die Hausindustrie, das Handwerk und die Fabriksindustrie als gesonderte Betriebsformen oder Betriebssysteme betrachtet. Eine geschlossene Hauswirtschaft, in der nur im Hause und für das Haus produziert wird, ist freilich noch kein Betrieb, weil die produktive Tätigkeit von der konsumtiven noch nicht getrennt und verselbständigt worden ist, aber die Keimzelle, aus der die verschiedenen Betriebssysteme hervorgehen. Der Hausindustrielle jedoch, der seine Erzeugnisse verkauft oder an den Verleger abliefern, hat einen Betrieb, der Verleger aber nicht nur in dem Falle, als er an den Erzeugnissen noch gewisse Vollendungsarbeiten vornimmt oder einen eigenen kaufmännischen Apparat schafft.

Vielfach gebraucht man das Wort Betrieb für die einer bestimmten produktiven Tätigkeit gewidmete Anlage, nämlich die Gesamtheit der Gegenstände, welche dieser Tätigkeit dienen, sich aber nicht in einem einzigen Erzeugungsvorgang verbrauchen, wie die Roh- und Hilfsstoffe, sondern dauernd in Verwendung sind und nur in einer Amortisationsquote in den Wert des fertigen Erzeugnisses eingerechnet werden. Auch

die Betriebsstätte wird damit oft gemeint, nämlich der dem Erzeugungsvorgang dienende Raum auf oder unter der Erdoberfläche samt den zugehörigen Anlagen. Doch sind das bloß Abkürzungen, wie sie bei viel gebrauchten Worten häufig vorkommen (z. B. Arbeit für Arbeitskraft, Arbeitsleistung, Arbeitsort, Arbeitsgelegenheit usw.).

Die Begriffsmerkmale eines wirtschaftlichen Betriebes lassen sich nun in folgender Weise feststellen. Wesentlich ist das organisatorische Zusammenwirken von Personen und Sachen zur Hervorbringung eines Erzeugnisses oder einer Leistung, die eine wirtschaftliche Verwertung erwarten lassen. Mehrere Personen sind nicht erforderlich, sind sie aber vorhanden, so ist es nebensächlich, ob sie im Verhältnis der Beordnung oder Unterordnung zueinander stehen, wenn nur das Zusammenwirken nach einem einheitlichen Plane gesichert ist. Es genügt aber, wenn nur eine Person tätig ist. Eine Person kann gleichzeitig mehreren Betrieben angehören, ohne daß deshalb diese Betriebe eine Einheit bilden würden. Unerläßlich ist aber die Einstellung sachlicher Mittel. Die Entscheidung darüber, welche Sachen als zum Betriebe gehörig angesehen werden, kann nur nach dem zugrunde gelegten Arbeitsplane gefällt werden. Der Betrieb bleibt identisch, auch wenn einzelne Personen oder Sachen ausscheiden oder neu hinzukommen. Seine Einheit bleibt aufrecht, auch wenn vorübergehend nicht gearbeitet wird, der Betrieb „stillgelegt“ wird, solange nur die Organisation so erhalten bleibt, daß die Tätigkeit jederzeit wieder aufgenommen werden kann.

Das Ziel des Betriebes ist nur die technische Herstellung eines Erzeugnisses oder einer Leistung, die eine wirtschaftliche Verwertung erwarten lassen. Die Verwertung selbst erfolgt nicht im Betriebe, sondern auf dem Markte durch das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage. Der dort erzielte Preis soll dem Unternehmen, zu welchem der Betrieb gehört, die Kosten decken und darüber hinaus einen Gewinn für das mit der Erzeugung übernommene Risiko einbringen. Der kaufmännische Apparat für den Vertrieb eines Fabrikates stellt auch einen Betrieb dar, dessen Ergebnis eine kaufmännische Leistung ist, die den Kostenwert des Erzeugnisses erhöht, der aber erst auf dem Markte seinen Tauschwert und beim Verbraucher seinen Gebrauchswert findet. Die Eisenbahn ist auch ein Betrieb, dessen technisches Ergebnis eine Leistung, die Beförderung von Personen und Waren ist. Theater und Schulen gehören unter die wirtschaftlichen Betriebe, soweit sie auf die Erzielung wirtschaftlicher Werte abgestellt sind; sollen nur kulturelle Werte erstrebt werden, so werden sie wohl als Betriebe, nicht aber als wirtschaftliche Betriebe anzusehen sein. Wirtschaftliche Erwägungen müssen deshalb nicht allein ausschlaggebend sein, denn ein Theater kann auch künstlerische Erwägungen voranstellen, besonders wenn ihm durch Subventionen von Staat und Gemeinde der wirtschaftliche

Bestand erleichtert wird. Der Ertrag muß auch nicht dem Unternehmen zufließen, zu welchem der Betrieb gehört, ist überhaupt nicht an ein Unternehmen gebunden, wie bei öffentlichen Betrieben zur Förderung der allgemeinen Wohlfahrt.

Unter einem Betrieb verstehen wir also wirtschaftlich die technische Organisation für das Zusammenwirken von Personen und Sachen zur Hervorbringung eines Erzeugnisses oder einer Leistung, die eine wirtschaftliche Verwertung erwarten lassen.

3. Die Unternehmung

Im weitesten Sinne wird das Wort Unternehmung oder Unternehmen für jede Handlung gebraucht, deren Erfolg so sehr von äußeren, außerhalb des Machtbereiches des handelnden Menschen gelegenen Verhältnissen abhängt, daß er nicht sicher ist, also für jede riskante Handlung. Wir unternehmen eine Reise, eine wissenschaftliche oder militärische Expedition, einen Bau, eine Gründung usw. Es bedarf dazu eines planmäßigen Eingreifens in die natürliche und soziale Umwelt, das eben das Risiko mit sich bringt, durch das Zusammenwirken von mindestens einer Person und sachlichen Mitteln. Es muß nicht eine dauernde Tätigkeit, sondern kann auch eine einmalige Handlung sein. Auch auf wirtschaftlichem Gebiete bezeichnet man eine einmalige Spekulation als Unternehmen.

Wirtschaftlich von größerer Bedeutung ist aber ein engerer Begriff, der nicht jede gewagte Handlung, sondern eine dauernde Organisation auf dem Gebiete der produktiven Tätigkeit als Unternehmung bezeichnet, und zwar eine solche, bei welcher das Schwergewicht nicht auf der technischen Erwägung des Verhältnisses der Brauchbarkeit zwischen dem aufgewendeten Material und dem erzielten Erzeugnis, sondern auf der wirtschaftlichen Erwägung des Verhältnisses zwischen dem Aufwand und dem Ertrag an wirtschaftlichen Werten beruht. Dieser Ausdruck kam in der volkswirtschaftlichen Literatur auf, denn in der Sprache der Praxis und der Gesetze wurden mehr die Bezeichnungen Firma, Geschäft, Haus usw. gebraucht, und zwar führten dazu die Forschungen über den Unternehmergewinn, dessen Erklärung nach der klassischen Werttheorie Schwierigkeiten verursacht.

In der bisherigen Literatur werden Unternehmung und Betrieb nicht scharf geschieden. So definiert Passow (a. a. O., S. 41), der dem Gegenstande eine eingehende Untersuchung gewidmet hat: „Unter einer Unternehmung (einem Unternehmen) im wirtschaftswissenschaftlichen Sinne verstehe ich einen selbständigen, auf Erwerb gerichteten Betrieb oder — um einen anderen, gleichbedeutenden Ausdruck zu gebrauchen — eine selbständige Erwerbswirtschaft (Erwerbsgeschäft).“

Das Unterscheidungsmerkmal liegt also ihm zufolge in der Selbständigkeit, worunter er die Verfolgung eigener Erwerbszwecke versteht, um die Hilfs- oder Ergänzungsbetriebe auszuschneiden, die den Gewinn einer anderen Unternehmung zur Richtschnur ihres Handelns machen müssen. Die Selbständigkeit folgt aber aus der einheitlichen Organisation und besteht für die Betriebe in technischer Hinsicht ebenso wie für die Unternehmungen in kommerzieller Hinsicht. Eine Unternehmung kann aus vielen gleichartigen oder ungleichartigen Betrieben bestehen, braucht aber gar keinen Betrieb zu haben, wie die reine Haltegesellschaft, auch wenn sie wie ein Fabrikationsunternehmen die Form einer Aktiengesellschaft besitzt. Andererseits muß sich ein Betrieb nicht im Rahmen einer Unternehmung befinden, wie mancher von Staat und Gemeinde, dessen Erzeugnisse oder Leistungen nicht für die kommerzielle Verwertung bestimmt sind, z. B. ein für den Heeresbedarf arbeitendes Arsenal.

Gemeinsam mit dem Betrieb hat die Unternehmung das Erfordernis, daß sie auf der produktiven Seite der Wirtschaft wirken muß, denn im Rahmen des privaten oder öffentlichen Haushalts ist zwar ein Betrieb möglich, der für den eigenen Bedarf produziert, nicht aber eine Unternehmung, welche die Verwertung ihrer Waren und Leistungen auf dem Markte suchen muß, wo erst aus der Verschiedenheit des Kostenwertes und des Tauschwertes das Risiko entsteht. Die Produktivität ist dabei im weitesten Sinne des Wortes zu verstehen, umfaßt also jede Wert-erhöhung von Waren und Leistungen, auch wenn sie nicht durch Umformung von Stoffen sinnlich wahrnehmbar wird. Mit Vorliebe wird das Wort Unternehmung oder Unternehmen auf größere, mit ansehnlichem Kapital arbeitende Organisationen oder auf solche angewendet, die nicht auf Bestellung, sondern auf Lager arbeiten. Es ist nicht zu leugnen, daß in diesen Fällen das Risiko besonders scharf hervortritt, weil mit der Größe der Kapitalsanlage die Schwierigkeit einer Umstellung oder Herausziehung wächst und beim Arbeiten auf Vorrat die künftigen Verhältnisse von Angebot und Nachfrage nie mit Sicherheit überblickt werden können. Die beiden Gesichtspunkte fallen nicht zusammen, denn es gibt auch kapitalsreiche Großbetriebe, die auf Bestellung arbeiten, wie z. B. Waggon- und Geschützfabriken. Das sind aber doch nur Grad- und nicht Wesensunterschiede, so daß auch der einfachste, ohne fremde Hilfskräfte arbeitende Handwerker als Unternehmer gelten muß. Jedenfalls ist das Unternehmen als eine eigene Organisationseinheit von der Person des Unternehmers und seinem Haushalt grundsätzlich zu trennen, obzwar in der Praxis die Grenzen nicht immer scharf gezogen sein werden, weil Wohnräume auch als Betriebsräume dienen, und manche Gegenstände sowohl in der Erwerbswirtschaft als auch in der Verbrauchswirtschaft Verwendung finden.

Das Streben nach Gewinn ist der Unternehmung wesentlich, denn es folgt aus der wirtschaftlichen Erwerbstätigkeit, die aus vorhandenen Werten höhere zu schaffen sucht, muß aber nicht unbegrenzt und ausschließlich auf wirtschaftliche Werte abgestellt sein. Die Verstaatlichung von Eisenbahnen wurde nicht durchgeführt, um dem Staate möglichst hohe Einnahmen zu schaffen, sondern um ihm für wirtschaftspolitische und militärische Zwecke ein Hilfsmittel an die Hand zu geben. Die städtischen Straßenbahnen lassen sich ihre Beförderungsleistungen bezahlen wie eine private Gesellschaft, sollen aber doch gemeinwirtschaftliche Zwecke fördern, z. B. die Wohnungspolitik, indem sie die Einbeziehung neuen Geländes in das Bauareal der Stadt ermöglichen. Die von einer politischen Partei gegründete Zeitung soll politischen Zwecken dienen und wird daher erhalten, auch wenn sie noch Zuschüsse verlangt. Daher ist es auch nebensächlich, wem die Gewinne der Unternehmung zugute kommen, ob dem Inhaber selbst oder anderen physischen oder juristischen Personen. Nicht Unternehmungen sind aber Einrichtungen, die jeden Gewinn von vornherein ausschließen und nur die Deckung ihrer Kosten durch freiwillige oder zwangsweise Beiträge verlangen, wie die Vereine der verschiedensten Art, die Versicherungen auf Gegenseitigkeit, die einzelnen Zweige der staatlichen Zwangsversicherung für Arbeiter und Angestellte usw. Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften sind dagegen Unternehmungen, wenn sie auch nicht auf eigenen Erwerb ausgehen, sondern nur die Erwerbs- oder Verbrauchswirtschaft ihrer Mitglieder zu fördern haben, denn wesentlich ist nur das Gewinnstreben, nicht auch die Art der Gewinnverteilung. Wenn ein Konsumverein auch an Nichtmitglieder verkauft oder eine Kreditgenossenschaft auch von Nichtmitgliedern Einlagen annimmt, so liegt zweifellos eine Unternehmung vor, die bloß formelle Tatsache der Beschränkung auf ihren Mitgliederkreis kann aber ihren Charakter nicht von Grund aus verändern. Ein Konsumverein ist auch nicht, wie der Name zu besagen scheint, eine Organisation des Verbrauches, sondern eine der Erzeugung, allerdings jene, die als Detailhandel dem letzten Verbraucher am nächsten steht. Ebenso gehören zu den Unternehmungen die Geschäftsstellen von Kartellen und sonstige Hilfsorganisationen der wirtschaftlichen Konzentration, wie Haltegesellschaften und Dachgesellschaften.

Die Unternehmung ist also die wirtschaftliche Organisation für das Zusammenwirken von Personen und Sachen zur Erzielung von Werten, die höher sind als die des Aufwandes von Arbeit und Kapital.

4. Die Ursachen der Konzentration

Das moderne Wirtschaftsleben stellt uns vor einen scheinbaren Widerspruch. Auf der einen Seite steht die industrielle Entwicklung

im Zeichen der Spezialisierung, auf der anderen Seite ertönt immer lauter der Ruf nach Konzentration. In Wahrheit ist eine dieser Erscheinungen durch die andere bedingt. Die bekannten Vorteile der beruflichen und technischen Arbeitsteilung setzen einen entsprechend großen Umsatz des Erzeugnisses voraus, denn die Einstellung einer Maschine, welche die immer teurere Handarbeit erspart, wird erst rentabel, wenn die in der Maschine steckende vorgetane Arbeit geringer ist als die ersparte Handarbeit. Wenn an einer Ware bei Handarbeit zwanzig Geldeinheiten Lohn und bei Maschinenarbeit nur fünfzehn Geldeinheiten Lohn haften, der Anschaffungspreis der Maschine aber 50 000 Geldeinheiten beträgt, so beginnt die Rentabilität erst bei einem Umsatz von mindestens 10 000 Stück der fertigen Ware. Deshalb hat auch nicht der technische Erfindungsgeist den Anstoß zur Entstehung der modernen Fabriksindustrie gegeben, sondern die Verdichtung der Bevölkerung und die Ausgleicheung ihres Bedarfes durch den Verkehr. Für den Großbetrieb erhöht sich die Rentabilität schon bei gleichbleibenden Kosten, um so mehr natürlich bei den durch Arbeitsteilung sinkenden Kosten durch steigenden Umsatz sehr rasch. In jedem Unternehmen gibt es gleichbleibende Kosten (Verzinsung und Abschreibung des Anlagekapitals, Miete, Licht und Beheizung, allgemeine Personalauslagen usw.) und veränderliche (Material und Lohn). Nehmen wir an, eine Fabrik habe bei einem Umsatz in fertiger Ware von 100 Millionen Geldeinheiten 20 Millionen gleichbleibende und 70 Millionen veränderliche Kosten und 10 Millionen Gewinn, so wird sich bei einer Verdoppelung des Umsatzes auf 200 Millionen bei gleichbleibenden Kosten von 20 und veränderlichen von 140 Millionen der Gewinn auf 40 Millionen stellen, also vervierfachen bei denselben Kosten und demselben Gewinnzuschlag für die Produkteinheit.

Mit der Steigerung der Erzeugung hält freilich die des Umsatzes nicht immer Schritt. Die industrielle Entwicklung emanzipiert sich von der ursprünglichen natürlichen Gebundenheit, die sich aus der Abhängigkeit von vorhandenen Arbeitskräften und Rohstoffen ergibt. Die Maschine macht die menschliche Arbeitskraft um ein Vielfaches leistungsfähiger, ermöglicht also der Industrie eine Erweiterung weit über die von der Menschenzahl gesteckte natürliche Grenze hinaus. Bezüglich der Rohstoffe vollzieht sich aber eine steigende Bodenemanzipation (Ersatz von Holz durch Kohle, von Kohle durch Fernleitung von elektrischem Strom, von Farbstoffpflanzen, Salpeter, Dünger durch chemische Produkte usw.). Die Erweiterung des Absatzes ist aber nicht immer im gleichen Tempo möglich. Die Verschiedenheit der Bedürfnisse ist durch entsprechende Versuche festzustellen (z. B. bei Bodenbearbeitungsmaschinen und Düngemitteln), für jede Neuheit müssen die Verbraucher erst durch eine mühselige und kostspielige

Propaganda gewonnen werden, ferner ergeben sich Grenzen für die Steigerung des Umsatzes aus der jeweiligen Kaufkraft der Bevölkerung, dem Sättigungspunkte des Bedarfes, der Ablenkung des Bedarfes auf andere Waren (z. B. durch Mode) usw. Der durch die Erweiterungsmöglichkeit des Absatzes gegebene Spielraum muß daher auch so rasch als möglich ausgenützt werden, damit Gewinne erzielt werden, bevor ein Rückschlag eintritt.

Die auf möglichste Arbeitsteilung und größten Umsatz abzielende Spezialisierung bringt aber zugleich den Nachteil mit sich, daß sie ein Unternehmen von dem Geschäftsgange eines oder weniger Erzeugnisse abhängig macht und der Rückschlag in einem nicht durch größeren Erfolg in den anderen abgeschwächt werden kann. Geradeso wie die Arbeitsteilung in einem Betriebe durch eine Arbeitsvereinigung ergänzt werden muß, so muß auch der Arbeitsteilung unter den einzelnen Betrieben eine Arbeitsvereinigung entsprechen, indem Betriebe verschiedener Unternehmungen zu einer neuen einheitlichen Unternehmungsform zusammengefaßt werden, welche die vorhandenen Unternehmungen entweder gänzlich aufhebt oder als Untergesellschaften mit größerer oder geringerer Selbständigkeit bestehen läßt. Durch eine solche Konzentration wird ein Riskenausgleich, eine Art Rentabilitätsversicherung erzielt. Die Spezialisierung wird dadurch nicht unterbunden, sondern erst zur vollen Entwicklung gebracht, denn je mehr Betriebe in einer Unternehmung vereinigt sind, desto leichter kann der Konjunkturuerschlag in einem Erzeugnis ertragen werden, weil sich das Risiko auf eine größere Zahl von Einheiten verteilt. Die Spezialfabrik bedeutete also einen Fortschritt, einen noch größeren stellt aber die Vereinigung von Spezialfabriken dar.

Das Bedürfnis nach einem Riskenausgleich mußte sich mit der zunehmenden Größe des Risikos steigern. Das Risiko nimmt aber in der Produktion deshalb zu, weil bei der Zusammenfassung von Arbeitskraft und Kapital zum Zwecke einer Unternehmung ein immer größerer Teil des zur Verfügung stehenden Geldkapitals in Sachkapital verwandelt werden muß, welches viel weniger beweglich und zurückziehbar ist als Geld und Arbeitskraft. Zudem entfällt von dem Arbeitskapital mit der Zunahme des Großbetriebes ein immer größerer Teil auf das stehende Kapital, das in Grundstücken, Gebäuden, Maschinen usw. investiert ist und vom Standpunkte des einzelnen Unternehmens als Anlagekapital im Gegensatz zum Betriebskapital (für Rohstoffe, Fabrikate, Geld zur Auszahlung von Gehältern und Löhnen usw.) behandelt wird. Je größer das Anlagekapital, desto geringer sind in der Regel die Produktionskosten. Dieses Anlagekapital entwertet selbst bei vorübergehendem Stillstande durch Veralterung und Verwitterung von Gebäuden und Maschinen, zum Teil sogar (z. B. bei Dampfkesseln) rascher als

bei ordentlichem Gebrauch. Bei einer dauernden Betriebseinstellung geht es aber fast gänzlich verloren, weil eine Fabrik nur für einen bestimmten Zweck zu brauchen ist; das Gebäude läßt sich nur in dem selteneren Falle seiner Lage in der Stadt zu einer Fabrikation oder zu Wohnungszwecken verwenden, und gebrauchte Maschinen haben meist den Wert von Altmetall.

Eine wesentliche Vorbedingung für die Konzentrationsbewegung ist die Unpersönlichkeit des Kapitals, welche durch die modernen Kapitalgesellschaften, in erster Linie durch die Aktiengesellschaften, geschaffen wurde. Früher war derjenige, der als Unternehmer oder Gläubiger Geld für ein Unternehmen gab, mit dieser fest verbunden, das sachliche Risiko wurde zu einem persönlichen gesteigert. Dadurch aber, daß das Unternehmungskapital in Aktien und das Gläubigerkapital in Obligationen zerlegt wurde, ist das Band zwischen der Person und dem Kapital gelöst worden. Das Kapital ist nur noch in seiner sachlichen, nicht mehr auch in seiner persönlichen Zugehörigkeit festgelegt, die Aktie oder Obligation haftet an dem Unternehmen, kann aber täglich ihren Besitzer wechseln. Gerade das mit dem größten Risiko verbundene Anlagekapital wurde auf diese Weise mobil gemacht.

Die Kapitalgesellschaft errang damit entschiedene Vorteile über das Einzelunternehmen. Vor allem ist die Aufbringung riesiger Kapitalien möglich, weil der Aktionär nur bis zum Kapitalsbetrag seiner Aktie ein Risiko trägt. Ferner ist die Aufnahme von hypothekarisch fundierten oder nicht fundierten Obligationen möglich, deren Kapital im Unternehmen mitarbeitet und bei richtiger Verwendung über die feste Verzinsung hinaus einen Ertrag abwirft, der den Aktien zufällt. Besonders gewisse Produktionsunternehmungen mit sehr hohem Anlagekapital, wie Eisenbahnen, Schiffsgesellschaften, Gaswerke, Elektrizitätswerke, Papierfabriken, Brauereien usw., geben viele Obligationen aus, gelangen dazu auch häufig durch Umwandlung der bisherigen Bankschuld. Ein weiterer Vorteil ergibt sich für gutgehende Unternehmungen durch die Ausgabe neuer Aktien, denn der oft 100 bis 200% betragende Agiogewinn ist für das Unternehmen zinsfreies Kapital, dessen Ertrag allen Aktien zugute kommt. Die Umwandlung in Aktiengesellschaften hat sich daher gebieterisch durchgesetzt, obwohl sie häufig genug nicht nach dem Geschmack der Unternehmer war. War aber nach dieser Richtung das Eis gebrochen, so war auch für die Konzentration der Weg geebnet, denn es bedurfte nur noch der Formen für die Konzentration des in Aktien, Obligationen und sonstigen Anteilen mobil gemachten Kapitals, welches dann über das Unternehmen entschied.

Eine sehr wichtige Rolle ist hierbei den Banken zugefallen. Wenn auch die sachlichen Vorteile der Konzentration noch so augenscheinlich sind, so sind doch mit der Selbständigkeit der zu vereinigenden Unter-

nehmungen große persönliche Interessen verbunden. Der Industrielle oder leitende Direktor verdankt dem Unternehmen nicht selten seinen Namen, seine soziale Stellung, und wird daher für den Konzentrationsgedanken nicht leicht zu gewinnen sein. Die Banken stehen nun in ständiger Geschäftsverbindung mit industriellen Unternehmen, geben Betriebskredit, vermitteln den Zahlungsverkehr, bringen Aktien und Obligationen unter und gewinnen damit auch einen entscheidenden Einfluß auf die Geschäftsführung. Einem gewissen Druck von ihrer Seite gelingt es daher oft, die persönlichen Widerstände auszuschalten, falls sachliche Gründe für eine Konzentration vorhanden sind. Von einer Kapitalkonzentration läßt sich aber deshalb nicht sprechen, denn diese vollzieht sich mit dem Wachstum des Großbetriebes überhaupt und ist wohl ein Mittel zur Durchführung der Betriebskonzentration, von dieser aber ganz unabhängig. Auch der Ausdruck industrielle Konzentration ist nicht am Platze, weil es sich um Vereinigungen von Betrieben der verschiedensten Produktionszweige handelt.

5. Die Formen der Konzentration

Die Einheiten für die wirtschaftliche Konzentration sind die Betriebe und die Unternehmungen, nicht aber die Waren. Daher scheiden alle jene Organisationen aus, welche von einer bestimmten Ware die verkaufsbereiten Mengen in eine Hand zu bringen suchen, um durch deren Zurückhaltung vom Markte das Angebot künstlich zu verringern und aus der folgenden Steigerung der Preise einen Gewinn zu ziehen (französisch *accaparement* genannt). Sie wollen das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage nicht herstellen, sondern in spekulativer Absicht stören. Es sind dies die Corners, bei denen ein Spekulant oder eine Gruppe von Spekulanten, und die Ringe, bei denen eine Finanzgesellschaft oder wenigstens ein finanzielles Syndikat dieses Manöver durchführt. Beide bezeichnet der deutsche Sprachgebrauch als Schwänze. Sie können die Interessen der Erzeugung und des Verbrauches sehr stark berühren, sind aber nur teilweise und vorübergehend anwendbar. Für industrielle und bergbauliche Erzeugnisse kommen sie überhaupt nicht in Betracht, weil jede Preissteigerung sofort zu einer Steigerung der Erzeugung führt, bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen aber, bei denen sich eine Erweiterung des Anbaues erst in der nächstjährigen Ernte auswirken könnte, ist der Eigenverbrauch der landwirtschaftlichen Bevölkerung so elastisch, daß die Preiserhöhung eine Vermehrung der auf dem Markte sichtbaren Vorräte verursacht und dadurch alle Berechnungen der Spekulation über den Haufen wirft. Deshalb sind die oft versuchten Corners und Ringe für Weizen und Baumwolle in Amerika zusammengebrochen. Auszuscheiden sind ferner die staat-

lichen und privaten Versuche einer Valorisierung der Warenmärkte, die bei gewissen für den Weltmarkt bestimmten Produkten der Landwirtschaft und des Bergbaues den durch zeitweilige Überproduktion entstehenden Preisfall durch bessere zeitliche Verteilung des Angebotes zu regeln suchen, wie die brasilianische Kaffeevalorisation, die griechische Korinthenretention, das Stevenson-Schema für Gummi, die staatliche Regulierung der südafrikanischen Diamantengewinnung usw.

Zu einem Überblick über die Arten der wirtschaftlichen Konzentration sind mehrere Gesichtspunkte verwendbar. Dabei muß vor allem der logischen Forderung entsprochen werden, daß innerhalb einer Aufzählung an demselben Einteilungsgrunde festgehalten wird, weil sonst die heterogensten Begriffe gegenübergestellt werden. Man kann die Menschen nach der Hautfarbe oder nach der Schädelform einteilen, in derselben Kette aber nicht Glieder beider Reihen einschalten. Allerdings reicht bei der großen Mannigfaltigkeit des Wirtschaftslebens ein einziger Einteilungsgrund nicht aus, um einen vollständigen Überblick zu ermöglichen, daher kreuzen sich mehrere Einteilungen nach verschiedenen Richtungen. Schließlich muß jeder Einteilungsgrund der Wirtschaft entnommen sein und nicht der bestehenden Rechtsordnung, weil diese doch nur sanktioniert, was das Leben längst geschaffen hat. Daher ist es verfehlt, im bürgerlichen Recht oder im Handelsrecht nach zureichenden Erklärungen zu suchen, denn diese Gesetzbücher entstanden oft zu einer Zeit, da man derartige Erscheinungen und somit auch die Begriffe hiefür nicht kannte.

Eine Einteilung ist hier möglich:

I. Nach den Einheiten der Zusammenfassung:

1. Ob Betriebe zu einer Sammelunternehmung vereinigt werden, oder
2. ob Unternehmungen in irgendeiner Form zusammengefaßt werden. Die meisten Arten der Konzentration fallen in die letztere Gruppe.

II. Nach dem Zwecke der Zusammenfassung:

1. Kapitalsanlage zum Zwecke der Ausgleichung des Risikos für die Kapitalsbesitzer,
2. vertikale Konzentration (auch Kombination genannt) durch Vereinigung gleichartiger, aber verschiedenstufiger Betriebe, um durch Beherrschung des Erzeugungsvorganges vom Rohstoff bis zum Ganzfabrikat die Herstellungskosten herabzudrücken (meist Trusts, teilweise auch Fusionen und Interessengemeinschaften),
3. horizontale Konzentration (auch Syndizierung genannt) durch Vereinigung gleichartiger und gleichstufiger Betriebe, um durch Regelung

des Bezuges oder Absatzes Vorteile zu erzielen (hauptsächlich Kartelle, teilweise auch Interessengemeinschaften).

III. Nach dem Grade der Konzentration:

1. Eine teilweise, die nur zwei oder wenige unter vielen Unternehmungen des betreffenden Produktionszweiges umfaßt (meist durch Interessengemeinschaften, auch durch Fusionen und Trusts) und

2. die vollständige, welche so viele dieser Unternehmungen vereinigt, daß sie auf dem Markte in der Richtung des Angebotes oder der Nachfrage eine beherrschende Stellung einnehmen kann, die leicht mit dem Monopol verwechselt wird.

IV. Nach der Beschränkung der Selbständigkeit der Unternehmungen:

1. Durch bloßen Vertrag, der die Teilnehmer nur nach ganz bestimmten Richtungen bindet, ihnen aber im übrigen volle rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit beläßt (Kartelle und Interessengemeinschaften),

2. durch einseitigen Aktienerwerb oder gegenseitigen Aktientausch (Interessengemeinschaften),

3. durch Bildung einer Haltegesellschaft (holding company), welche die rechtliche Selbständigkeit der eingegliederten Unternehmungen wahrt, aber die wirtschaftliche aufhebt, und

4. durch Aufhebung der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit in einer völligen Verschmelzung (Fusion).

Schon aus diesen Andeutungen ist ersichtlich, daß die sprachgebräuchliche Bezeichnung: Kartelle, Interessengemeinschaften, Trusts und Fusionen, auf mehrere dieser Einteilungsreihen übergreift.

Von der Haltegesellschaft, die eine Form des Zusammenschlusses darstellt, ist zu unterscheiden die Spitzen- oder Dachgesellschaft, die nur ein Verwaltungsorgan irgendeiner Form des Zusammenschlusses ist, sich also mit ihnen oft vereinigt findet.

Eine in Deutschland viel gebräuchliche Bezeichnung ist Konzern für die wirtschaftliche Einheit einer größeren Zahl von in Formen der horizontalen oder vertikalen Konzentration, besonders Interessengemeinschaften und Haltegesellschaften, zusammengefaßten Unternehmungen. Die Zusammenfassung kann auch hier durch eine Spitzengesellschaft erfolgen, aber auch durch eine führende Persönlichkeit oder eine führende Unternehmung oder eine kleine Delegation aus den leitenden Persönlichkeiten der vereinigten Gruppen. Sie kann über den Rahmen einer industriellen Konzentration hinausgehen und —

wie in dem seinerzeitigen Stinnes-Konzern — zu einer lediglich finanziellen Vereinigung ganz heterogener Werke (Eisenwerke, Papierfabriken, Hotels u. dgl.) führen. Das Wort ist im Grunde genommen nur aus der Scheu vor dem gleichbedeutenden, aber heftige Widersprüche herausfordernden amerikanischen Worte Trust entstanden, ebenso wie man sich gewöhnt hat, Syndikat zu nennen, was eigentlich Kartell ist.

Wiedenfeld (Kartelle und Konzerne, S. 1) sieht bloß die Richtung der Konzentration (horizontal oder vertikal) als entscheidend an und unterscheidet zwischen Kartellen (Konventionen, Konferenzen, Syndikaten) und Konzernen (gemischten Werken, Interessengemeinschaften, Trusts). Bei den ersteren sei das letzte Ziel die Marktbeherrschung, bei den letzteren die Marktunabhängigkeit. Die Antithese verdeckt aber einen Bruch im Einteilungsgrunde, denn die Marktbeherrschung bezieht sich auf die Endprodukte, die Marktunabhängigkeit dagegen auf die Zwischenprodukte; die auf Marktunabhängigkeit in den Zwischenprodukten abzielenden Trusts streben hinsichtlich der Endprodukte häufig auch eine Marktbeherrschung an.

Geiler (Gesellschaftliche Organisationsformen des neueren Wirtschaftsrechtes, S. 53) teilt die erwerbswirtschaftlichen Zusammenschlüsse in drei große Gruppen. Die Unternehmungsgemeinschaften (Fusion, Betriebsgemeinschaft) bezwecken ihm zufolge die Errichtung einer neuen Erwerbswirtschaft, einer neuen gemeinschaftlichen Vollunternehmung. Demgegenüber führen die Förderungsgemeinschaften, zu denen er außer den Kartellen auch die Genossenschaften zählt, nicht zur Gründung einer neuen Erwerbswirtschaft, sondern zur Förderung der in ihrer Selbständigkeit verbleibenden Erwerbswirtschaften der einzelnen Mitglieder. Dazwischen stehe die Mittelgruppe der Verflechtungsgemeinschaften, wie Interessengemeinschaften mit Gewinnverteilung, Beteiligungen, Konsortien, weil bei ihnen im Wege gegenseitiger wirtschaftlicher Verflechtungen eine mehr oder weniger weitgehende Risiko- und Ertragsgemeinschaft gebildet wird. Die Verflechtung erfolgt aber auch zum Zwecke der Förderung, und der Begriff der Förderung geht über den Kreis der Konzentrationsbewegung, wie schon die Einbeziehung der Genossenschaften beweist, weit hinaus.

Nach einem juristischen Gesichtspunkte unterscheidet Geiler (a. a. O., S. 62): 1. Die eigentumsmäßige Zusammenfassung (Fusion im wirtschaftlichem Sinne), 2. die pachtmäßige Zusammenfassung, bei der das Eigentum an den Anlagen unberührt bleibt und nur die Betriebe durch Verpachtung verschmolzen werden, 3. die effektenkapitalistische Zusammenfassung, indem bloß das Effektenkapital zusammengelegt wird, das den Besitz des Sachkapitals vermittelt (Interessengemeinschaft durch Aktienerwerb und Aktientausch, sowie Haltegesellschaft), 4. gewinnmäßige Zusammenfassung durch die auf Gewinn-

teilung berechnete Interessengemeinschaft, 5. die kartellmäßige Zusammenfassung oder Syndizierung, die nicht eine Vergemeinschaftung der Interessen, sondern nur eine Regulierung der zusammenstoßenden Interessen der Einzelunternehmungen, besonders eine Regelung der Preisbildung und der Absatzverhältnisse, beabsichtigt, und 6. die genossenschaftliche Zusammenfassung in den Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Letztere Gruppe gehört aber überhaupt nicht hieher, weil sie nicht Erwerbszwecke verfolgt, sondern unmittelbar bestimmte wirtschaftliche Bedürfnisse der vereinigten Genossen (Erzeuger oder Verbraucher) befriedigen soll. Im allgemeinen wird aber der ursprüngliche Einteilungsgrund nicht festgehalten, denn die anfängliche rechtliche Gliederung nach Eigentum und Besitz, Sachkapital und Effektenkapital biegt plötzlich in eine solche nach wirtschaftlichen Zwecken um.

6. Die Sammelunternehmung

Obzwar es im allgemeinen der Vorteil einer Unternehmung gebietet, die Erzeugung auf wenige und vollausgenützte Betriebe zu beschränken, so gibt es doch Fälle, in denen im Interesse der Erweiterung des Absatzes an die Gründung oder Erwerbung neuer Betriebe geschritten werden muß. Nach manchen fremden Ländern ist die Ausfuhr der Erzeugnisse durch die Zoll- und Frachtverhältnisse so erschwert, daß es sich als zweckmäßig erweist, dortselbst einen Betrieb einzurichten, der wenigstens gewisse Vollendungsarbeiten an den zugeführten und zoll- und fracht-tarifarisches gewöhnlich günstiger behandelten Bestandteilen vornimmt. Die Entstehung von Zollindustrien als Folge von Zollerhöhungen ist eine bekannte Erscheinung. Aber auch innerhalb eines Landes erfordert die Art des Erzeugnisses oder der Leistung, welche die Herstellung an den Verbrauchsort bindet, eine Dezentralisierung der Betriebe, wie die Versorgung mehrerer Städte mit Gas, Elektrizität, Straßenbahnen usw., soweit noch nicht eine Kommunalisierung Platz gegriffen hat. Derartige Unternehmungen erweitern ihren Wirkungskreis oft ebenfalls auf das Ausland. Viele Beispiele hierfür bieten die Vereinigten Staaten von Amerika, die Schweiz und Belgien.

Eine solche Sammelunternehmung ist in verschiedenen Formen denkbar. Jede Einzel- oder Gesellschafts-firma kann auf diese Weise neue Betriebe gründen oder zukaufen, ohne an ihrer ursprünglichen Form etwas zu ändern. Es ist aber nicht notwendig, die gewünschten neuen Betriebe selbst zu besitzen, sondern es genügt, sie im Wege der Unternehmungen, zu denen sie gehören, zu beherrschen. Dann führt die Absicht der Vereinigung von Betrieben zu einer Vereinigung von Unternehmungen in der Form einer Haltegesellschaft (holding company), die nur eine Kapitalbeteiligung an fremden Unternehmungen gleicher

Art durch Darlehen oder Aktienbesitz erstrebt. Die Aktien einer solchen Gesellschaft bestehen zum Teil aus wirklichen Sachanlagen (Gasanstalten, Elektrizitätswerken usw.), zum Teil aus Beteiligungen an fremden Unternehmen, also formell aus Wertpapieren. Sobald der Effektenbesitz bedeutend den Sachbesitz überwiegt, ist der Übergang zur Haltegesellschaft vollendet, die sich dann äußerlich nicht mehr von Gesellschaften gleicher Art unterscheidet, auch wenn sie ganz anderen wirtschaftlichen Zwecken dienen.

Man könnte meinen, daß in dem vorliegenden Falle weniger eine Konzentration als vielmehr eine Expansion vorliegt, denn es werden nicht schon bestehende Betriebe zusammengefaßt, sondern neue zur Erweiterung des Unternehmens gegründet. Expansion und Konzentration sind aber keine Gegensätze, sondern nur verschiedene Erscheinungen derselben Tatsache. Die Zusammenfassung kann gleichzeitig mit der Gründung der Betriebe oder auch geraume Zeit nach derselben erfolgen. Wird sie schon im Zeitpunkt der Gründung vorgenommen, so hört sie deshalb noch nicht auf, eine Konzentration zu sein.

7. Die Kapitalsanlagevereinigung

Für eine Konzentration kommen nicht bloß ganze Unternehmungen, sondern auch bloße Beteiligungen daran in Betracht, mit denen keine beherrschende Stellung in der Leitung erstrebt wird. In solchen Fällen ist nicht das Interesse der Unternehmungen an der Erlangung bestimmter Vorteile in der Erzeugung oder im Absatz maßgebend, sondern lediglich das der Kapitalsbesitzer an einem Riskenausgleich bei ihrer Kapitalsanlage. Bei jeder Kapitalsanlage steigt unter sonst gleichen Verhältnissen mit dem Ertragnis auch das Risiko. Banken und größere Kapitalisten suchen dieses steigende Risiko dadurch zu vermindern, daß sie ihr Kapital teilen und nach verschiedenen Richtungen anlegen. Kleinere Kapitalisten erreichen dasselbe Ziel, indem sie ihre Beteiligungen zusammenlegen und den Gesamtertrag gleichmäßig verteilen. So entstanden die Kapitalsanlagevereinigungen, die man im englischen Sprachgebrauch als *investment trust*, früher im englischen und französischen Sprachgebrauch auch als *omnium* bezeichnet hat. Im englischen Börsenverkehr versteht man unter *omnium* den Gesamtwert von verschiedenen Effekten, auf welche eine Anleihe aufgenommen wird (*Pitmans Business Guide*: "the aggregate value of the different stocks upon which a loan is founded").

Solche Gesellschaften entstanden schon seit den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts in England, Frankreich und der Schweiz, weil die fortgesetzte Senkung des Zinsfußes im eigenen Lande zur Erwerbung von höher verzinslichen Anleihen überseeischer Staaten und

kolonialer Gebiete drängte. Von den staatlichen Anleihen ging man zu privaten festverzinslichen Anlagepapieren über, indem besonders Obligationen mehrerer großer Unternehmungen, wie Eisenbahnen und Kabelgesellschaften, erworben wurden. Schließlich bildeten sich solche Gesellschaften auch zur Übernahme von Dividendenpapieren von Unternehmungen, die unter Umständen sehr gewinnbringend, aber infolge der Eigenart ihrer Produktionsverhältnisse und des zeitweiligen Eingreifens einer internationalen Spekulation sehr gewagt sind, wie Goldminen, Petroleumgesellschaften, Kautschukplantagen usw. Nach dem Weltkriege wurden amerikanische investment trusts zur Erwerbung von Aktien zentraleuropäischer Industriegesellschaften gegründet, um das Risiko der politischen und wirtschaftlichen Unsicherheit auszugleichen. Bei Dividendenpapieren wird ein solcher Ausgleich gewöhnlich zwischen mehreren Unternehmungen desselben Produktionszweiges gesucht, um die Übersicht über das Betätigungsfeld nicht zu verlieren. Auch hier bezwecken die investment trusts nicht eine spekulative Ausnützung einer vorübergehenden Kursgestaltung, sondern eine dauernde Kapitalanlage. In der Schweiz hat die in den Nachbarländern wegen drohender Geldentwertung und Vermögensbesteuerung einsetzende Kapitalsflucht zur Verbreitung dieser Organisationsform wesentlich beigetragen.

Weil die Kapitalanlage der Hauptzweck ist, suchen solche Gesellschaften die Spekulation schon durch die Satzungen auszuschließen, indem sie bestimmen, daß nur ein bestimmter geringer Prozentsatz, gewöhnlich 1 bis 5%, in einem Wertpapier angelegt werden darf. Eine derartige satzungsgemäße Beschränkung reicht aber nicht aus, wenn nicht die leitenden Persönlichkeiten spekulativen Einflüssen Widerstand leisten. Zeitweilig müssen doch neue Anlagepapiere beschafft werden, wenn alte durch Amortisation oder Verkauf ausscheiden, beim öfteren Kauf und Verkauf kann aber leicht die Rücksicht auf die Kursentwicklung über die Rücksicht auf den Ertrag obsiegen. Es kam sogar stellenweise vor, daß sich ein selbständiger Effektenhandel entwickelte, der allerdings die Kapitalanlagevereinigung ihrem Zweck entfremdet.

8. Die vertikale Konzentration

Die vertikale Konzentration besteht in der Zusammenfassung gleichartiger und verschiedenstufiger Betriebe. Gleichartig sind jene Betriebe, welche demselben Produktionszweig angehören, wie der Baumwollindustrie oder der Eisenindustrie, gleichstufig jene, welche innerhalb desselben Produktionszweiges dieselbe Ware erzeugen, also innerhalb der Baumwollindustrie beispielsweise die Baumwollspinnereien mit Baumwollgarnen bestimmter Nummerngruppen oder innerhalb der

Eisenindustrie die Blechwalzwerke mit Eisenblechen bestimmter Qualität. Die vertikale Konzentration kann nur in dem Erzeugungsvorgange, der sich innerhalb eines Produktionszweiges infolge fortschreitender beruflicher Arbeitsteilung (Spezialisierung) auf eine immer größere Zahl von selbständigen Betrieben und Unternehmungen verteilt, vom Roh- und Hilfsstoff (Erz, Kohle) angefangen über alle Zwischenerzeugnisse (Roheisen, Stahl) und Halberzeugnisse (Blech, Draht) bis zum feinsten Fertigerzeugnis (Maschine, Apparat, Schiff), ja sogar unter Einbeziehung der Verkaufsorganisation eine zusammenhängende Kette von ineinandergreifenden Betrieben bilden. Der idealste Zustand wäre erreicht, wenn die Versorgung durch die Betriebe der eigenen Vereinigung, aber auch die Verarbeitung in diesem Rahmen eine so vollständige wäre, daß ein Zukauf auf freiem Markt, aber auch ein Verkauf außer bei den Fertigerzeugnissen nicht nötig wäre. Er ist gewöhnlich nicht erreichbar, weil der Materialbedarf auf den verschiedenen Erzeugungsstufen schwankt, daher oft Materialien zugekauft oder Zwischen- und Halberzeugnisse an fremde Betriebe abgestoßen werden müssen. Der Zusammenschluß kann von jeder Stufe aus erfolgen, sich also in dem Erzeugungsvorgang sowohl nach vorwärts in der Richtung zum Fertigerzeugnis als auch nach rückwärts in der Richtung zum Roh- oder Hilfsstoff bewegen. Das ergiebigste Feld eröffnet hiefür die Eisenindustrie, weil sie sich aus besonders vielen selbständigen, aber aufeinander angewiesenen Betrieben zusammensetzt. In Deutschland gibt es Hüttenzechen, nämlich Hochöfen, welche sich Kohlengruben angegliedert haben, und umgekehrt Zechenhütten, nämlich Kohlenwerke, zu denen Hochöfen gehören. Ein Stahlwerk kann sich nach rückwärts verbinden mit Werken zur Gewinnung von Kohle, Koks und Eisenerz, sowie zur Reduzierung des Eisens zu Stahl, aber auch nach vorwärts mit Werken zur Verarbeitung des Stahls zu Blechen, Stäben, Trägern, Schienen, wobei der besondere Vorteil der Weiterverarbeitung des Stahlblockes in derselben Hitze gewonnen wird, und schließlich mit Werken zur Herstellung von Maschinen, Brückenkonstruktionen, Geschützen und Schiffen. Vereinigungen in vertikaler Richtung kommen aber auch vor zwischen Spinnereien mit Webereien, Rohzuckerfabriken mit Zuckerraffinerien, Spiritusbrennereien mit Spritfabriken und Likörfabriken, Buchdruckereien mit Buchbindereien und Schriftgießereien, Buchhandlungen mit Buchdruckereien usw.

In solchen Fällen entwickelt sich leicht ein Gegensatz zwischen den sogenannten reinen und gemischten Betrieben, der oft eine Schwierigkeit bildet für eine horizontale Konzentration. Der gemischte Betrieb kommt mit seinem Vorprodukt nicht auf den Markt, hat also kein Interesse an einer Einschränkung der Erzeugung oder des Verkaufes, wenn der weiterverarbeitende Betrieb so beschäftigt ist, daß er die gesamte

Erzeugungsmenge des Vorproduktes der eigenen Unternehmung aufnehmen kann. Die für den horizontalen Zusammenschluß erforderliche Gleichartigkeit der Interessen geht dadurch verloren.

9. Die horizontale Konzentration

Die horizontale Konzentration faßt gleichartige und gleichstufige Betriebe, also solche, welche nicht bloß demselben Produktionszweige angehören, sondern auch dieselben Erzeugnisse herstellen, sich im Produktionsvorgange nicht ergänzen, sondern auf dem Markte gegeneinander konkurrieren, wie Baumwollspinnereien, Feinblechwalzwerke u. dgl., untereinander. Schon durch Zusammenfassung einzelner Unternehmungen in eine Interessengemeinschaft lassen sich Vorteile beim Bezug der Materialien, der Herstellung von Waren oder Leistungen, oder dem Absatz der Erzeugnisse erzielen, die größte Bedeutung erlangt jedoch die horizontale Betriebskonzentration in den Kartellen, die durch Vereinigung der überwiegenden Mehrheit der Erzeugungsstätten eine beherrschende Stellung auf dem Markte zu erlangen suchen. Die Notwendigkeit hiezu ergab sich aus dem Übergange von der mittelalterlichen Stadtwirtschaft, in welcher das Handwerk auf Bestellung arbeitete, also von vorherein nur so viel erzeugte, als dem tatsächlichen Bedarf entsprach, zur neueren Volkswirtschaft, in welcher die Industrie auf Vorrat arbeitet, daher dem Bedarf voranläuft, wodurch zeitweilig eine Störung des Gleichgewichtes zwischen Angebot und Nachfrage, eine Krise, entsteht. Eine Bekämpfung des Übels konnte man auf zwei Wegen versuchen, entweder durch Stärkung des Wettbewerbes in der Nachfrage oder durch Einschränkung des Wettbewerbes im Angebot. Je nach den Verhältnissen wird die Heilung bald mehr auf dem einen, bald mehr auf dem anderen Wege versucht. Eine Stärkung des Wettbewerbes in der Nachfrage ist möglich durch Herabsetzung der Erzeugungs- und Vertriebskosten und im Enderfolge auch der Preise, wodurch neuere, breitere Schichten von Käufern gewonnen werden. Das ist die Hauptaufgabe der bereits geschilderten vertikalen Betriebskonzentration, deren Ergebnisse man mit Vorliebe als Trusts bezeichnet und den Kartellen gegenüberstellt, jedoch gibt es, namentlich in wichtigen Spezialartikeln, viele Trusts, die in erster Linie eine horizontale Betriebskonzentration bezwecken. Eine Einschränkung des Angebotes wird erstrebt durch die horizontale Betriebskonzentration, die gleichartige und gleichstufige, also dasselbe Erzeugnis herstellende Betriebe vereinigt und durch eine beherrschende Stellung das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen sucht. Ihr wichtigster Exponent sind die Kartelle, doch lassen sich auch im Wege der horizontalen Betriebskonzentration, besonders durch Interessengemeinschaften, aber auch durch Kartelle, Kostenersparnisse erzielen.

In der Vorkriegszeit war die sachliche Teilung auch eine geographische, indem die Trusts als Hauptvertreter der vertikalen Betriebskonzentration mehr in Amerika und die Kartelle als Hauptvertreter der horizontalen Betriebskonzentration mehr in Europa Verbreitung fanden. Das erklärt sich, abgesehen von manchen Eigentümlichkeiten des Rechts- und Wirtschaftslebens in beiden Erdteilen, dadurch, daß die amerikanische Industrie eine ungleich größere Ausdehnungsmöglichkeit besaß, während die alte europäische Industrie mit der Erreichung des Sättigungspunktes im Bedarfe mehr auf die Stabilisierung des Marktes ihr Augenmerk richten mußte. In der Zeit des Weltkrieges erlebten die früher als Auswüchse der Profitgier von Demagogen heftig bekämpften Kartelle eine weitgehende staatliche Anerkennung, ja sie wurden zum Unterbau für die Kriegszentralen, die unter dem Drucke der Warennot zur staatlichen Bewirtschaftung der wichtigsten Erzeugnisse geschaffen wurden. Einige Zeit dachte man sogar, die staatliche Planwirtschaft in die Friedenszeit hinein als ein Zugeständnis an die Gegner der kapitalistischen Wirtschaftsordnung und die von ihnen empfohlene Sozialisierung fortsetzen zu müssen. Ihre bald offenkundigen Mißstände und ihr Hauptfehler, daß sie den Unternehmer zum staatlichen Beamten machte, ohne sein Interesse für das Gemeinwohl zu stärken, führten zur Umkehr und damit zu einer Unterschätzung der Kartelle. Auch die Änderung der Wirtschaftslage drängte, namentlich in Deutschland, zu einer Änderung in der Organisationsform. Krieg und Inflation hatten die Kaufkraft der Bevölkerung zurückgeschraubt, obwohl der latente Bedarf infolge stärkerer Verbreitung der städtischen Lebensweise auch auf die ländliche Bevölkerung gestiegen war, die Erzeugungskosten waren dagegen infolge der Verteuerung der menschlichen Arbeitskraft größer geworden. Einen Ausweg aus dieser Zwickmühle bot nur die möglichste Verbilligung des Erzeugungs- und Vertriebsapparates, die „Rationalisierung“ wurde daher das Schlagwort des Tages. Eine solche Verbilligung setzt eine fortschreitende berufliche Arbeitsteilung, eine Spezialisierung voraus, die wieder größeres Anlagekapital bindet und gleichzeitig das Risiko verstärkt, das mit der Abhängigkeit des Geschäftserfolges von den Konjunkturschwankungen eines einzigen Erzeugnisses verknüpft ist. Durch Zusammenfassung solcher Betriebe in ein Unternehmen oder eine höhere Einheit von Unternehmungen wird ein Risikoausgleich angebahnt. Deshalb wurde die Begeisterung für entsprechende Trustbildungen („Konzerne“) so groß, daß man die Kartelle als überlebte Type der Betriebskonzentration hinstellte, weil sie durch künstliche Erhaltung der minder leistungsfähigen Betriebe der größeren Rationalisierung des Erzeugungsvorganges sogar entgegenwirkten. Doch war dies ein übereilter Schluß, denn in dem Augenblick, da wieder die für die moderne Volkswirtschaft charakteristische „latente

Überproduktionsfähigkeit“ hervortritt, macht sich neuerlich das Streben nach Marktbeherrschung geltend, das mindestens für die meisten Fertigwaren nur durch die Kartelle zu befriedigen ist. Die minder leistungsfähigen Betriebe erhalten sich auch im Kartell nicht auf die Dauer, weil in seinem Rahmen die Konkurrenzierung durch Verminderung der Erzeugniskosten weiter wirkt; wenn ihre Verdrängung dabei weniger rasch und radikal erfolgt als im völlig freien Wettbewerb, so ist das auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus nicht zu bedauern, weil sich durch allmähliche Anpassung die Verluste durch Brachlegung von Anlagekapital verhüten oder vermindern lassen.

10. Teilweise und vollständige Konzentration

Schon zwei oder doch wenige unter vielen gleichartigen und gleichstufigen Unternehmungen können, auch wenn ihre Kraft zur Regelung der Konkurrenzverhältnisse nicht ausreicht, Vorteile in der Erzeugung oder im Absatz erreichen. Sie können sich in der Beschaffenheit des Erzeugnisses oder in dessen Absatzgebieten spezialisieren und das damit verbundene Risiko durch Zusammenlegung und nachfolgende quotenmäßige Aufteilung der Gewinne ausgleichen. Sie können gemeinsam Patente erwerben und benützen, den Bezug von Zwischenerzeugnissen untereinander regeln oder auf eine Erhöhung der Beteiligungsquote in einem Kartell hinarbeiten. Sie können behufs Ersparung von Vertriebskosten den Verkaufsapparat zusammenlegen, indem sie gemeinsam Verkaufsniederlagen errichten, Reisende entsenden, Reklame betreiben usw. In dieser Richtung wirken besonders die Interessengemeinschaften, doch auch jene Fusionen und Trusts erhalten dadurch eine Daseinsberechtigung, die nicht alle Betriebe der gleichen Art zusammenfassen.

Eine vollständige Konzentration liegt dann vor, wenn sie durch Vereinigung der überwiegenden Mehrheit der gleichartigen und gleichstufigen, also in horizontaler Richtung organisierten Betriebe eine so herrschende Stellung auf dem Markt erlangen kann, daß sie in der Richtung des Angebots als Verkäufer von fertigen Waren oder Leistungen, oder in der Richtung der Nachfrage als Käufer für Roh- und Hilfsstoffe, Zwischen- und Halberzeugnisse und verschiedene Leistungen regelnd in die Konkurrenzverhältnisse eingreifen kann. Das ist die Hauptaufgabe der Kartelle, doch können auch Trusts eine solche Wirkung haben, wenn ihnen zu der vertikalen Konzentration, auf die sie den Schwerpunkt verlegen, noch eine horizontale gelingt.

In der Literatur wird eine solche vollständige Konzentration als gleichbedeutend mit der Schaffung eines privaten Monopols angesehen,

was für die wirtschaftspolitische Behandlung wichtig ist, weil sich ein Monopol nur durch die Interessen der Allgemeinheit rechtfertigen läßt und zu diesem Zweck in die Hände des Staates gelegt werden muß. Es läßt sich jedoch leicht nachweisen, daß durch eine noch so vollendete Kartell- oder Trustorganisation die Konkurrenz nicht ausgeschlossen ist; die nähere Darlegung folgt bei der Besprechung der Wirkungen der Konzentrationsbewegung auf die Preise.

11. Der vertragsmäßige Zusammenschluß

Jede Organisation erfordert von ihren Mitgliedern den Verzicht auf die Selbständigkeit nach irgendeiner Richtung, die Konzentration sogar nach einer solchen, für welche der Kaufmann besonders empfindlich ist, weil er das begriffliche Bestreben hegt, sich durch Entfaltung seiner persönlichen Tüchtigkeit auf Kosten seiner Konkurrenten auszudehnen. Der Druck der ungünstigen Geschäftslage muß bereits einen ziemlich hohen Grad erreicht haben, bevor die Verbindung gelingt. Innerhalb derselben bilden das Bestreben nach möglichster Wahrung der Selbständigkeit und das Bestreben nach möglichster Wirksamkeit der Konzentration zwei diametral entgegengesetzte Richtungen, zwischen denen an irgendeinem Punkt ein Ausgleich geschaffen werden muß. Die lockerste Form stellt der Vertrag dar, der wieder kurzfristig oder langfristig und mit verschiedenem Inhalt ausgestattet sein kann. Eine tatsächliche Vereinigung kann durch einseitigen Aktienerwerb oder durch beiderseitigen Aktientausch herbeigeführt werden. Es kann ferner eine eigene Obergesellschaft gebildet werden, die keinerlei Sachkapital zu besitzen braucht, sondern nur das Effektenkapital der Untergesellschaften vereinigt. Eine völlige Aufgabe der Selbständigkeit erfolgt in der Fusion, durch welche zwei oder mehrere Unternehmungen zu einer einzigen verschmolzen werden.

Der Vertrag muß an sich nicht schriftlich niedergelegt sein, denn es genügt schon eine gelegentliche mündliche Verständigung der Unternehmensleiter über ein gemeinsames Vorgehen (*gentlemen's agreement*). Erst die neuere Kartellgesetzgebung verlangt im Interesse der Evidenzhaltung die schriftliche Form. Die Kartellverordnung in Deutschland vom Jahre 1923 schreibt sie vor für Verträge und Beschlüsse, welche Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung oder des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung oder die Forderung von Preisen enthalten (*Syndikate, Kartelle, Konventionen und ähnliche Abmachungen*). Die Verträge der Kartelle sind in der Regel kurzfristig, lauten im besten Fall auf einige Jahre, weil die Konjunkturen rasch wechseln können und bei jeder Besserung der Geschäftslage gerade die an Kapitalkraft und Unternehmungsgeist

stärkeren Unternehmungen die eingegangenen Verpflichtungen als lästige Beschränkungen empfinden und zu beseitigen trachten. Bei den Interessengemeinschaften werden dagegen die Verträge auf lange Zeit, oft auf 30 bis 90 Jahre, geschlossen, weil sie sich nicht bloß auf bestimmte Waren, sondern auf den gesamten Geschäftsbetrieb beziehen und daher gegenseitig einen so tiefen Einblick in die Geschäftsgebarung gewähren, daß eine vorzeitige Lösung im folgenden freien Konkurrenzkampf schädlich wirken könnte.

12. Zusammenschluß durch Aktienerwerb oder Aktientausch

Die moderne Form der Kapitalsassoziation in Aktiengesellschaften ermöglicht einen wirtschaftlichen Zusammenschluß ohne Aufhebung der rechtlichen Selbständigkeit. Wenn eine Aktiengesellschaft Aktien einer anderen besitzt, so kann sie eine Einheitlichkeit der Geschäftspolitik für beide durchsetzen, obwohl formell in der Stellung beider nichts geändert wird. Sie kann solche Aktien ohne Wissen und Willen der anderen kaufen, um einen Einfluß auf sie zu gewinnen, wozu schon eine Minderheit genügt. Eine Steigerung des Aktienbesitzes bis zur Mehrheit ist nicht notwendig, weil im Wesen der dadurch entstehenden Interessengemeinschaft nur eine Beeinflussung und nicht eine Beherrschung liegt. Letztere ist das Ziel der Haltegesellschaft (holding company), die gewöhnlich mehrere Unternehmungen zusammenfaßt und ihr Schwergewicht in den beherrschenden Besitz von Aktien anderer Unternehmungen und nicht in der eigenen Produktion sucht. Auf diese Weise werden häufig kleinere Unternehmungen an größere Unternehmungen angegliedert, wenn die mit persönlichen Schwierigkeiten, besonderen Steuern und höherem Kapitalsaufwand verbundene vollständige Verschmelzung vermieden werden soll.

Während in dem eben geschilderten Falle auch ohne Beherrschung durch eine Aktienmehrheit ein Verhältnis der Über- und Unterordnung geschaffen wird, kann eine vollständige Parität in der Stellung der vereinigten Gesellschaften durch gegenseitigen Aktientausch erreicht werden. Jede Gesellschaft erwirbt von der anderen ein Aktienpaket und behält es im Portefeuille, so daß auch in diesem Falle jede Gesellschaft rechtlich vollkommen selbständig bleibt, wirtschaftlich aber durch eine andere gebunden ist und ihrerseits die andere bindet. Ein solcher Aktientausch unterscheidet sich von jenem, durch welchen eine Verschmelzung angebahnt wird, weil da die aufgenommenen Aktien nicht im Portefeuille gehalten werden können, sondern vernichtet werden müssen. Eine Haltegesellschaft kann auch durch Tausch ihrer Aktien gegen solche

der vereinigten Gesellschaften gebildet werden, wobei letztere ihre rechtliche Selbständigkeit behalten, aber ihre Aufgabe ist die Schaffung einer Einheitlichkeit der Geschäftsführung über mehrere Gesellschaften ohne eigene produktive Tätigkeit, sie erstrebt einseitige Beherrschung und nicht gegenseitige Beeinflussung.

Der Aktientausch an sich genügt schon zur Schaffung jener Form der Konzentration, die man als Interessengemeinschaft bezeichnet, denn eines ihrer Ziele, die gegenseitige Gewinnbeteiligung, tritt automatisch ein, weil jeder Aktionär der einen Gesellschaft durch die Portefeuilleaktien indirekt auch an den Dividenden der anderen Gesellschaft teilnimmt. Er kann aber auch durch einen Vertrag ergänzt werden, in welchem die gemeinsamen Interessen, die Form der Geschäftsführung, die Art der Gewinnverteilung, die Auflösung unter Rückgabe der Aktien usw. festgestellt werden. Dem Austausch muß manchmal eine Anpassung in der Gesellschaftsform, indem eine offene Handelsgesellschaft oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden muß, sowie eine Erhöhung oder eine Herabsetzung des Aktienkapitals vorangehen, um die Aktien in ein möglichst einfaches Tauschverhältnis zu bringen. Der Austausch erfolgt zum Kurswert der beiderseitigen Aktien unter Berücksichtigung der Durchschnittsdividende und bietet deshalb einen besonderen Vorteil jenem Unternehmen, dessen Aktien hoch im Kurse stehen.

Durch den Zusammenschluß mittels Aktienerwerbs oder Aktientausches wird der Vorteil der formellen Selbständigkeit, der sich in der Erhaltung der oft wertvollen persönlichen und geschäftlichen Beziehungen der einzelnen Unternehmung auch wirtschaftlich auswirkt, mit dem der Konzentrationsbewegung entsprechenden Vorteil der materiellen Einheit in der Geschäftsführung verbunden. Weitere Vorteile ergeben sich aus der Anwendung von gewissen Bilanzierungskünsten, indem stille Reserven geschaffen werden, durch Verschiebung von Aktivposten die Bilanz der einen Gesellschaft auf Kosten der anderen gebessert wird, um die Ausgabe neuer Aktien zu erleichtern, oder auch verschlechtert wird, um in eine niedrigere Besteuerungsstufe zu gelangen, usw. Ein Mißbrauch eigener Art kam bei dem Zusammenbruche der italienischen „Ilva“ auf; er wurde als Kettensystem bezeichnet. Die durch Aktientausch vereinigten Gesellschaften erhöhten beide ihr Aktienkapital unter dem Vorwande, dadurch ihre Beteiligung an der anderen Gesellschaft zu erhöhen, in Wahrheit aber, um unter Benachteiligung der alten Aktionäre, deren Aktien durch die Vermehrung des Effektenkapitales ohne entsprechende Vermehrung des Sachkapitales im Werte verringert wurden, einer Finanzgruppe künstlich eine Mehrheit und damit die Führung zu verschaffen.

13. Der Zusammenschluß durch Bildung einer Haltegesellschaft

Diese Form des Zusammenschlusses geht von der Eigentümlichkeit der Aktiengesellschaft aus, die den einzelnen Aktionär zwar rechtlich als Unternehmer, wirtschaftlich aber doch mehr als Gläubiger erscheinen läßt, welcher sich von dem rechtlichen Gläubiger dadurch unterscheidet, daß er nicht Anspruch auf eine feste Verzinsung, sondern auf einen Teil des schwankenden Ertrages hat. Der Aktionär hat im wesentlichen zwei Rechte, das der Abstimmung in der Generalversammlung und das zum Bezuge der Dividende, aber nur das letztere hat für ihn einen unmittelbaren Wert, denn das andere kann nur in der Vergesellschaftung zu einer Bedeutung gelangen, woraus sich die bekannte Teilnahmslosigkeit an Generalversammlungen erklärt. Es kann daher nicht schwer sein, den Besitzer der Aktie gegen die Aussicht auf eine Erhöhung der Dividende zum Verzicht auf das Stimmrecht zu bewegen. Die Aufgabe besteht nun darin, eine Stelle zu schaffen, die das Stimmrecht von vielen Aktionären übernimmt und durch die Konzentration mehrerer Unternehmungen die Gewähr für eine erfolgreichere Geschäftstätigkeit bietet. Verschiedene Formen der Lösung sind versucht worden.

Ursprünglich fand man diese Form in der alten englischen Rechts-einrichtung der „trustees“, die ungefähr den Vormündern und Kuratoren der kontinental-europäischen Rechtsbücher entsprechen. Im eigentlichen Sinne ist unter „trust“ das Vertrauen zu verstehen, das eine Person durch Übertragung oder Hinterlassung ihres Eigentums einer anderen Person dafür bekundet, daß die letztere das Eigentum im Interesse oder im Sinne der ersteren verwalten wird. Die Person, in welche dieses Vertrauen gesetzt wird, wird „trustee“ genannt. Ein Kollegium von solchen Vertrauensmännern, der „board of trustees“, wurde bestellt, um ehrenamtlich das Vermögen von Waisen, Geisteskranken usw. zu verwalten. Eine Anwendung dieser Einrichtung zu Erwerbszwecken war dem englischen Rechte fremd, erfolgte aber in den Vereinigten Staaten von Amerika, um eine Form der Konzentration von Unternehmungen durchzuführen, die unter dem Namen der Trusts bekannt wurde. Ein „board of trustees“ übernahm Aktien von den Teilhabern der Unternehmungen, die unter eine einheitliche Geschäftsführung gebracht werden sollten, weil das Stimmrecht an den Aktien haftet und nur auf Grund des tatsächlichen Besitzes an solchen ausgeübt werden kann, und übergab dafür den Aktionären Zertifikate, die zum Bezuge der auf die hingegebenen Aktien entfallenden Dividenden berechtigten. Als einzelne Unionstaaten gegen die Anwendung dieser Form mit scharfen Maßregeln vorgehen, wurden andere Formen gewählt. Vereinzelt wurde ein privates Komitee bestellt, das die Rolle des „board of trustees“

übernahm (sogenannter voting trust). Viel häufiger jedoch kam es zur Bildung einer eigenen Gesellschaft, der gleich zu besprechenden Haltegesellschaft. In den Ländern des europäischen Kontinentes hat sich die ältere amerikanische Form der Trusts nicht eingebürgert. Zwar gibt es auch ein entsprechendes altdeutsches Rechtsinstitut, das der Treuhand, aber eine erwerbswirtschaftliche Tendenz blieb ihm wesensfremd. Das Deutsche Reichshypothekendarlehensgesetz von 1899 hat einen Treuhänder eingeführt, der darüber zu wachen hat, daß die von der betreffenden Hypothekenbank ausgegebenen Pfandbriefe in den vorhandenen Hypothekendarlehen ihre volle Deckung finden. Ferner wurden in einzelnen Ländern private Treuhandgesellschaften gebildet, die entweder Schutzvereinigungen von Besitzern bestimmter ausländischer Wertpapiere sind oder nach dem Vorbild der englischen Accountants und Auditors bei verschiedenen Gesellschaften über besonderen Auftrag Buchrevisionen vornehmen, der Konzentrationsbewegung also vollkommen fernstehen.

Die neuere Form besteht in der Bildung einer eigenen Obergesellschaft auf Aktien, die alle oder die meisten Aktien der zu vereinigenden Unternehmungen ankauft oder gegen die eigenen Aktien eintauscht und auf diese Weise die geschäftliche Leitung aller an sich bringt. Sie selbst braucht keinen eigenen Betrieb zu besitzen, ihre Bilanz hebt sich deshalb von der anderer Aktiengesellschaften ab, weil das Schwergewicht der Aktivseite nicht in Sachwerten, sondern in Portefeuilleaktien ruht. Sie bezieht als Muttergesellschaft (parent corporation) die Dividenden von den in ihrem Besitz befindlichen Aktien der Tochtergesellschaften und verteilt diese nun an ihre Aktionäre oder zahlt davon Zinsen an die Inhaber von Obligationen, da sie auf Grund ihres Besitzes an Aktien auch festverzinsliche Obligationen (bonds) ausgeben kann. Man nennt sie Haltegesellschaft oder holding company, auch Schachtelgesellschaft, Beteiligungsgesellschaft, Kontrollgesellschaft, irreführenderweise auch Dachgesellschaft usw.

Für das Verhältnis der Unterordnung von Unternehmungen unter eine Haltegesellschaft wird manchmal nach amerikanischem Vorbilde das Wort „kontrollieren“ gebraucht, aber mit Unrecht. Im Deutschen und in den romanischen Sprachen bedeutet Kontrolle nur eine Aufsicht, im amerikanischen Sprachgebrauche aber deutet „control“ auf ein Beherrschen, ein tätiges Eingreifen und nicht auf eine mehr passive Aufsicht. Das deutsche und das englische Wort decken sich also nicht.

Völlig zu trennen davon ist die Dach- oder Spitzengesellschaft, die keine Kapitalsvereinigung, sondern nur eine Verwaltungsstelle für die Besorgung gewisser Angelegenheiten bei verschiedenen Arten der Konzentration ist, z. B. Evidenz- und Kontrollstelle bei Kontingentierungskartellen, Verkaufsstelle bei Verkaufskartellen, gemeinsames Bureau

bei Interessengemeinschaften usw. Sie weist ein im Verhältnis zu der Kapitalkraft der vereinigten Unternehmungen auffallend niedriges und unter die zugehörigen Unternehmungen aufgeteiltes Kapital auf, da sie gewöhnlich nur die Erhaltung eines Bureaus und keine eigene Erwerbstätigkeit bezweckt, erscheint daher seltener als Aktiengesellschaft, sondern als Gesellschaft mit beschränkter Haftung, offene Handelsgesellschaft und sogar als Genossenschaft mit beschränkter Haftung, also in einer Form, die bloß kleingewerblichen Betrieben zugedacht war.

Die Haltegesellschaft baut sich auf der Scheidung auf, welche die Aktiengesellschaft zwischen dem Sachkapital und dem Effektenkapital der Unternehmung vornimmt. Das Sachkapital besteht in Grundstücken, Gebäuden, Maschinen, Warenvorräten usw. und ist allein maßgebend für den Ertrag, nach welchem es auch bewertet werden muß, da es strenggenommen einen „Substanzwert“ gar nicht gibt. Durch die Zerteilung des Kapitals in einzelne Anteile, die in marktgängigen Wertpapieren, den Aktien, verkörpert werden, entsteht das Effektenkapital, das aber das Sachkapital nicht vergrößert, sondern nur repräsentiert. Wird nun das Effektenkapital ohne gleichzeitige Vergrößerung des Sachkapitals auf dem Wege der Emission von neuen Aktien vermehrt, so entsteht jener in der Konzentrationsbewegung nicht seltene Vorgang, den man als „Verwässerung“ („watering“) bezeichnet und der der Geldinflation ziemlich ähnlich ist. Überhaupt führt die Aktie infolge ihrer großen Marktgängigkeit ein von dem Unternehmen selbst unabhängiges Eigenleben, sie ist selbst Ware mit besonderen Verhältnissen von Angebot und Nachfrage und wird nicht immer nach der voraussichtlichen Ertragsfähigkeit, sondern oft nach den Aussichten auf eine Steigerung oder Abschwächung des Kurses bewertet, wobei nicht bloß der Geschäftsgang des Unternehmens, sondern auch alle zahlreichen psychischen Einwirkungen zu beurteilen sind, wie sie auf einem so leicht beweglichen Markt wie der Börse zur Geltung kommen. Die Haltegesellschaft ist nun dadurch bemerkenswert, daß ihr Effektenkapital überhaupt kein Sachkapital, sondern wieder nur ein Effektenkapital repräsentiert. Eine Haltegesellschaft kann aber selbst wieder Untergesellschaft einer anderen Haltegesellschaft sein, so daß dasselbe Sachkapital durch mehrere aufeinander aufgebaute Effektenkapitalien besessen werden kann. In den Vereinigten Staaten von Amerika haben derartige Verschachtelungen in den mannigfaltigsten Formen stattgefunden. Der Ausgangspunkt für die Errichtung kann sowohl bei der Obergesellschaft als auch bei den Untergesellschaften liegen. Der erstere Fall ergibt sich gewöhnlich dann, wenn eine Unternehmung nach fremden Wirtschaftsgebieten mit Rücksicht auf den dort bestehenden Zollschatz nicht bloß ihre kaufmännische, sondern durch Errichtung eigener Filialfabriken auch ihre produktive Tätigkeit ausdehnen will. Einer solchen Filial-

fabrik wird zweckmäßigerweise durch Errichtung einer eigenen Aktiengesellschaft die formelle Selbständigkeit verliehen, weil sie anderen Gesetzen untersteht und besonders anders geartete Steuern zu tragen hat, aber auch deshalb, weil ihr im Namen und in der Zusammensetzung des Verwaltungsrates ein nationaler Charakter gegeben werden kann, der bei Bewerbung um öffentliche Lieferungen und selbst um private Bestellungen nützlich ist. Die Muttergesellschaft behält aber Einfluß und Gewinnbeteiligung, indem sie schon bei der Gründung die Mehrheit der Aktien der Tochterunternehmungen in ihr Portefeuille hinterlegt. Eine Produktionsunternehmung kann auch durch Erwerbung von Aktien konkurrierender Unternehmungen ihren Effektenbesitz so steigern, daß dagegen ihre Produktion zurücktritt und sogar ganz aufgegeben wird, sich also zur bloßen Haltegesellschaft entwickeln. Sie kann auch eine eigene Haltegesellschaft begründen, um neue Unternehmungen zu finanzieren, die Abnehmer der Erzeugnisse der Muttergesellschaft sein sollen, wie dies bei Kleinbahnen, Straßenbahnen, Elektrizitätswerken, Kinos usw. von nur lokaler Bedeutung der Fall war, denn solche kleinere Unternehmungen profitieren auf diesem Wege von dem billigeren Kredit der von der Muttergesellschaft patronisierten Haltegesellschaft. Auch das Bestreben, das Kapital des Produktionsunternehmens einer dauernden Festlegung in Effekten zu entziehen oder das Risiko des Effektenbesitzes durch eine Verteilung desselben zu vermindern, führt zur Schaffung von Haltegesellschaften. Die Initiative kann aber auch von unten ausgehen, indem sich mehrere Produktionsunternehmungen behufs Einheitlichkeit der Geschäftsführung eine Haltegesellschaft überordnen. Ein besonderer Fall hiefür war gegeben, als nach dem Zerfall Österreich-Ungarns die verschiedenen Betriebe einer Produktionsunternehmung in getrennten Staaten zu liegen kamen, daher zum Kern von selbständigen Aktiengesellschaften gemacht werden mußten, die aber im Interesse der geschäftlichen Kontinuität in einer Haltegesellschaft zusammengefaßt wurden. Dabei besteht der Vorteil, daß der Sitz der Haltegesellschaft leicht in ein beliebiges Land verlegt werden kann, wodurch politischen Gefahren und einer allzu hohen Besteuerung ausgewichen werden kann. Die österreichisch-ungarischen Unternehmungen haben meistens einzelne Kantone der Schweiz (Glarus, Schaffhausen) zum Sitze der Haltegesellschaft gewählt, bei den amerikanischen Trusts erfreut sich Jersey City einer besonderen Beliebtheit usw.

Die Form der Haltegesellschaft gibt die Möglichkeit zu einer überaus vielfältigen Verschachtelung von Aktiengesellschaften, für welche die amerikanischen Eisenbahnen ein besonders lehrreiches Beispiel geben. Eine Haltegesellschaft z. B. besitzt die Mehrheit der Aktien mehrerer Produktionsunternehmungen (Eisenbahngesellschaften). Eine der letzteren kann ihre Anlagen an eine Betriebsgesellschaft verpachtet haben, die

vielleicht noch mehrere Anlagen der gleichen Art betreibt. Eine andere vereinigt zwar Anlage und Betrieb, besitzt aber die Aktienmehrheit in weiteren Unternehmungen oder ruft eine neue Haltegesellschaft ins Leben, die wieder ihrerseits einige Produktionsunternehmungen beherrschen kann. So sickert der Einfluß einer Kapitalgesellschaft oft in drei, vier und noch mehr Schichten auf andere durch, wobei sich das Effektenkapital ohne Vermehrung des Sachkapitals vervielfältigt. Eine solche Verschachtelung befördert ganz außerordentlich die finanzielle Machtsteigerung. Eine Haltegesellschaft braucht zur Beherrschung der Untergesellschaften höchstens die Hälfte des Aktienkapitals der letzteren, unter Umständen genügt sogar ein viel geringerer Prozentsatz, namentlich wenn eine Verbindung mit Banken besteht, die das Stimmrecht für die Kundendepots ausüben und manchmal schon bei 10% Eigenbesitz die Generalversammlung beherrschen. Eine Haltegesellschaft kann eine vorteilhaftere Gliederung der Effekten durchführen, indem sie verschiedene Arten von Aktien ausgeben kann. In England kommt eine Zweiteilung in preferred und deferred shares vor, von denen letztere am Ertragnis erst teilnehmen, wenn die ersteren eine bestimmte Verzinsung erhalten haben. Die preferred shares ähneln daher den Obligationen, werden auch oft nach einem bestimmten Plan ausgelost und amortisiert. Auch auf dem europäischen Kontinent hat man neuestens Versuche mit Vorzugsaktien und mit Zwischenformen zwischen Aktie und Obligation gemacht. Der wesentliche Vorteil besteht jedoch darin, daß die Haltegesellschaft eine günstigere Möglichkeit der Kreditbeschaffung hat als eine kleinere Produktionsunternehmung. Einer Aktiengesellschaft stehen im allgemeinen drei Wege zur Beschaffung neuen Kapitals offen. Die Inanspruchnahme von Kontokorrentkredit ist sehr teuer, weil er mit mindestens 1% über der Bankrate verzinst werden muß. Die Ausgabe neuer Aktien schafft neue Anteilberechtigte am Ertrage und kann daher wenigstens anfangs die Dividende der alten Aktionäre vermindern. Am günstigsten stellt sich die Ausgabe von festverzinslichen Obligationen, weil ihre Verzinsung verhältnismäßig niedrig sein kann und das von diesem Kapital erzielte Mehrertragnis die Dividende für die alten Aktionäre erhöht, jedoch werden sie nur dann marktgängig sein, wenn die ausgebende Gesellschaft mehr als lokale Bedeutung hat und großes Vertrauen genießt. Eine Haltegesellschaft kann nun beispielsweise bei 100 Millionen Geldeinheiten Aktienkapital für 300 Millionen Obligationen ausgeben. Wenn sie drei Untergesellschaften hat und diese dasselbe tun, so ergibt sich eine gesamte Kapitalmasse von $4 \text{ mal } 100 = 400$ Millionen, die durch den Besitz der Aktienmehrheit der Haltegesellschaft, also mit 50 Millionen, beherrscht werden kann. Aus dieser Entwicklung darf man aber nicht ohne weiteres auf eine dauernde Kapitalsakkumulation im Sinne der

von Karl Marx angenommenen „Expropriation der Expropriateure“ schließen, denn je größer eine solche Kapitalmacht geworden ist, desto größeren und aussichtsreicheren Anfechtungen ist sie durch neu auftauchende „Industriekapitäne“ ausgesetzt, zumal die Leitung einen frühzeitigen Verbrauch der menschlichen Nervenkraft verursacht.

Die Haltegesellschaften führen, wenn ihre Hauptaufgabe in der Finanzierung von Untergesellschaften besteht, auf dem europäischen Kontinent häufig den Namen Banken. Zum Unterschiede von den gewöhnlichen Banken, die der Vermittlung des allgemeinen Geld- und Kreditverkehrs dienen, werden sie als „Spezialbanken“ bezeichnet, weil sie nur mit einem bestimmten Produktionszweig verbunden sind; so gibt es Eisenbahnbanken (Bank für orientalische Eisenbahnen in Zürich), Straßenbahnbanken (besonders in Belgien), Brauereibanken, Kinobanken usw. Banken im eigentlichen Sinne des Wortes behalten zwar auch größere Aktienpakete von Fabriksunternehmungen in ihrem Portefeuille, seitdem sich ihre Finanzierungstechnik modernisiert hat und sie ihren Vorteil weniger in dem Gewinn bei der Gründung der Gesellschaften und der Unterbringung ihrer Aktien im Publikum als in der dauernden Geschäftsverbindung suchen, aber dieser Aktienbesitz dient nicht der Konzentration dieser Fabriksunternehmungen, wenn auch die Gleichheit der Bankverbindung eine Verständigung unter ihnen erleichtern wird.

14. Der Zusammenschluß durch völlige Verschmelzung

Die gründlichste Art der Vereinigung ist die völlige Aufhebung der wirtschaftlichen und rechtlichen Selbständigkeit zweier oder mehrerer Unternehmungen zu einer einzigen, die Fusion. Auf diese Weise wird der Riskenausgleich auf die einfachste Weise herbeigeführt. Die alten Betriebe können gesondert stehen bleiben, da nur die kaufmännische Leitung einheitlich sein muß, sehr oft werden aber die nicht leistungsfähigen stillgelegt und die übrigen stark spezialisiert, um ihre Leistungsfähigkeit zu steigern, denn nunmehr kann sich jeder Betrieb der Herstellung bestimmter Sorten und Qualitäten widmen, während früher die Rücksicht auf das Bedürfnis und die Bequemlichkeit der Abnehmer zu einer großen Mannigfaltigkeit der auf den Markt gebrachten Erzeugnisse zwang.

Die Verschmelzung erfolgt nicht in der Weise, daß ein ganz neues Unternehmen gebildet wird, welches die bisherigen in sich aufnimmt, sondern dadurch, daß das größere der bisherigen sich erweitert, indem es die anderen in sich aufnimmt. Ist das aufzunehmende Unternehmen eine Einzelfirma oder offene Handelsgesellschaft, so erfolgt die Verschmelzung

durch Ankauf, nämlich durch Barzahlung für die Sachwerte. Stehen sich aber Kapitalsassoziationen gegenüber, so wird ein anderer Vorgang gewählt. Die aufzunehmende Gesellschaft kann ihre Aktiven in die aufnehmende einbringen und dafür an letzterer Mitgliedschaftsrechte erhalten, wobei sie gleichzeitig liquidiert. Die Aufnahme ist aber auch ohne Liquidation möglich, indem die aufnehmende Aktiengesellschaft ihr Aktienkapital erhöht, um mit den neuen Aktien von den Aktionären der aufzunehmenden Gesellschaft die Aktien einzutauschen. Besitzt die aufnehmende Gesellschaft bereits Aktien der aufzunehmenden, so kann sich die Erhöhung des Aktienkapitals auf jenen Betrag beschränken, der im Tauschweg an die übrigen Aktionäre gegeben werden muß. Ein solcher Aktientausch unterscheidet sich von jenem bei einer Interessengemeinschaft dadurch, daß die Aktien der aufzunehmenden Gesellschaft nicht ins Portefeuille hinterlegt werden, sondern infolge der Aufhebung der rechtlichen Selbständigkeit der betreffenden Gesellschaft vernichtet werden müssen. Wenn, wie es gewöhnlich der Fall sein wird, der Kurs der Aktien der aufzunehmenden Gesellschaft über dem Nominalen steht, so ergibt sich noch der Vorteil eines Agiogewinnes, denn sie kann den Aktionären der anderen Gesellschaften vollen Buchwert geben, braucht aber nur zu niedrigerem Buchwert zu inventarisieren, wodurch die Übertragung des Agiogewinnes auf das Reservefondskonto vermieden und das flüssige Kapital gesteigert wird.

Die Schwierigkeiten einer solchen Verschmelzung sind jedoch so groß, daß sie nicht so oft gelingt, als es den Interessenten wünschenswert wäre, und häufig eine weniger vollkommene Form wie die Interessengemeinschaft für den Zusammenschluß gewählt werden muß. Die Aufhebung der rechtlichen Selbständigkeit verletzt starke persönliche Interessen der Verwaltungsräte, Direktoren usw., vernichtet auch manche ideelle Beziehungen, die geschäftlich von Wert waren. Das Haupthindernis bleibt jedoch die große Steuer- und Gebührenbelastung, die bei solchen Vermögensübertragungen Platz greift (Liquidationssteuer, Nachbesteuerung nicht versteuerter Reserven, Fonds und sonstiger Überschüsse, Gebühren vom Gesellschaftsvertrag und für die Eintragungen in das Handelsregister, Immobiliärübertragungsgebühren, Wertzuwachsabgaben, Effekten- und Valutenumsatzsteuer, Warenumsatzsteuer u. dgl.). Da in der Krise nach der Kriegs- und Inflationszeit die Fusionsbewegung auch vom allgemeinen volkswirtschaftlichen Standpunkte wünschenswert schien, haben sich Deutschland (durch das Körperschaftsgesetz vom 8. April 1922) und Österreich (durch das Fusionsbegünstigungsgesetz vom 20. Dezember 1922) veranlaßt gesehen, in diesen Beziehungen gewisse Erleichterungen zu schaffen.

Eine Verschmelzung kann auch in der Weise herbeigeführt werden, daß die Anlagen der Unternehmungen selbständig bleiben und lediglich

die Betriebe durch Verpachtung von der einen an die andere Gesellschaft vereinigt werden. Es kann auch eine neue Gesellschaft gegründet werden, die von einzelnen Unternehmungen die Betriebe pachtweise übernimmt. Außer dem Pachtzins wird zuweilen den verpachtenden Unternehmungen eine Minimaldividende zugesichert. Gegenüber der Verschmelzung der Anlagekapitalien hat die der Betriebe den Vorteil, daß sie infolge des Wegfalles einiger Steuern weniger Kosten verursacht.

15. Das Kartell

Ein Kartell ist eine vertragsmäßige Vereinigung von selbständigen Unternehmungen mit gleichem Geschäftsinteresse zum Zwecke gemeinsamer Regelung der Produktion oder des Absatzes. Von der Interessengemeinschaft unterscheidet es sich dadurch, daß es sich nicht mit der Zusammenfassung von wenigen Unternehmungen begnügt, sondern darin so weit geht, daß es das Gesamtverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage beherrschen kann. Vom Trust und der Fusion trennt es die Tatsache, daß es nicht eine höhere Unternehmungsform darstellt, sondern die vereinigten Unternehmungen rechtlich und wirtschaftlich völlig selbständig läßt und nur vertragsmäßig bindet. Eine Besonderheit gegenüber allen anderen Arten der Konzentration ist die, daß es sich nicht auf die gesamte Erzeugung des Unternehmens, sondern nur auf bestimmte Erzeugnisse bezieht, so daß eine Unternehmung auch mehreren verschiedenen Kartellen gleichzeitig angehören kann.

Die Kartellfähigkeit eines Produktionszweiges schwankt in weiten Grenzen und hängt von einer Reihe von Vorbedingungen ab. Mit der Größe des Betriebes wird das Bestreben nach Kartellierung zunehmen, weil mit der Höhe der investierten Kapitalien das Interesse an deren Erhaltung wächst. Je geringer die Zahl der Produzenten, desto leichter die Verständigung, doch ist es nicht notwendig, alle unter einen Hut zu bringen. Zuweilen genügt schon die Vereinigung von 60% der Gesamtproduktion, in der Regel aber sind 80 bis 90% notwendig. Von großer Bedeutung ist ferner die örtliche Konzentration der Betriebe und die häufig damit zusammenhängende natürliche Teilung der Absatzgebiete. Für Ziegeleien, Brauereien und andere Industrien, welche sich um größere Städte gruppieren, genügen gewöhnlich örtliche Kartelle. Die Gleichartigkeit der Betriebe in bezug auf Größe und technische Einrichtung ist förderlich, weil bei zu großer Ungleichheit der größten und best-eingerichtete, daher mit den niedrigsten Kosten arbeitende Betrieb Aussicht hat, die schwächeren im freien Konkurrenzkampf zu verdrängen. Wenn gar Hausindustrielle mit Fabriken in Wettbewerb treten, wird schon aus technischen Gründen ein Zusammenschluß kaum möglich sein. „Gemischte“ Betriebe, welche die Kartellerzeugnisse in Betrieben

des eigenen Unternehmens weiter verarbeiten, verursachen manche Schwierigkeit, weil sie nicht wie die „reinen“ Betriebe am Verkauf interessiert sind. Erforderlich ist ferner ein gewisses Maß von Vertretbarkeit der kartellierten Ware, welche darin besteht, daß gleiche Mengen als gleichwertig gelten, weil die Beschaffenheit als gleich vorausgesetzt wird. Solange Beschaffenheit, Marke, Form, Material usw. große Unterschiede bilden, werden sich für die Produktion und den Absatz keine einheitlichen Normen aufstellen lassen, denn für das Kartell taugt nur Massenware. Allerdings kann wie bei den Warenbörsen die Vertretbarkeit durch Aufstellung einheitlicher Typen künstlich hergestellt werden. Günstig ist ferner die Vereinigung der Nachfrage, denn wenigen und großen Abnehmern gegenüber läßt sich eine Regelung leichter durchsetzen, besonders wenn diese selbst Produzenten und Händler sind, als den letzten Verbrauchern gegenüber. In dieser Hinsicht sind die Erzeuger von Halbfabrikaten gegen die Erzeuger von Ganzfabrikaten entschieden im Vorteil. Falls der kartellierte Artikel einer staatlichen Verbrauchssteuer unterliegt, so übernimmt der Staat eine wichtige, für das Kartell sonst sehr schwierige Vorarbeit, nämlich die Führung einer genauen Statistik über Produktion und Konsum, fördert es also unabsichtlich.

Unter den Kartellen unterscheiden wir folgende Arten:

I. Kartelle zur Regelung des Angebots, und zwar:

1. Konditionenkartelle zur Regelung der Verkaufsbedingungen,
2. Preiskartelle zur Regelung der Verkaufspreise,
3. Reduktionskartelle behufs Einschränkung der Produktion in den Einzelbetrieben,
4. Rayonierungskartelle behufs Aufteilung der Absatzgebiete,
5. Kontingentierungskartelle behufs Einschränkung der Gesamtproduktion,
6. Verkaufskartelle behufs Zentralisierung des Verkaufes,
7. Ausfuhrkartelle zur Beseitigung des Produktionsüberschusses durch Ausfuhr.

II. Kartelle zur Regelung der Nachfrage mit den gleichen, aber seltener vorkommenden Unterabteilungen.

Vereinigungen zur Regelung der Nachfrage nach Arbeitskräften nehmen auch kartellartige Formen an, sind aber wegen der Verschiedenheit des Objektes aus diesem Rahmen auszuschneiden.

Besondere Erwähnung verdienen die immer mehr aufkommenden Kartellkombinationen. Eine solche ist durch Verbindung zweier Formen möglich; so ist ein Preiskartell gewöhnlich auch ein Konditionenkartell, weil Preise und Verkaufsbedingungen in innigem Zusammenhange stehen. Ferner werden Kartelle für einzelne Produkte in einem Industriezweig zu einer höheren Organisation zusammengefaßt. Der deutsche

Stahlwerksverband in Düsseldorf ist im Jahre 1904 aus vier Kartellen hervorgegangen und gliederte sich seinerseits in besondere Kartelle für die sogenannten A-Produkte (Rohstahl, Halbzeug, Eisenbahnmaterial, Formeisen) und B-Produkte (Stabeisen, Walzdraht, Grob- und Feibleche, Achsen, Röhren usw.). Das österreichische Eisenkartell bestand bei der Erneuerung im Jahre 1896 aus vier Verbänden (für Stab- und Fassoneisen, Bau- und Waggonträger, Grobbleche und Eisenbahnkleinmaterialien) und wurde im Jahre 1902 mit einer Reihe von Unterabteilungen reorganisiert. Ferner kommen Vereinigungen von Kartellen vor, die sich als Lieferant und Abnehmer gegenüberstehen, z. B. Rohrzuckerfabriken und Raffinerien. Kontingentierungs- oder Verkaufskartelle mehrerer Länder werden oft international durch ein Rayonierungskartell zusammengeschlossen.

1. Die Konditionenkartelle bezwecken die Regelung der Verkaufsbedingungen, deren Verschlechterung eines der ersten Zeichen einer übermäßig verschärften Konkurrenz zu sein pflegt. Jeder Druck sucht den Punkt des geringsten Widerstandes. Im geschäftlichen Leben liegt aber dieser Punkt in den Verkaufsbedingungen, zunächst deshalb, weil ein Nachgeben in demselben nicht so offenkundig ist und den Konkurrenten nicht zum sofortigen Mitgehen veranlaßt wie eine Ermäßigung des Preises, dann aber auch deshalb, weil manchmal, z. B. bei der Verlängerung der Zahlungsfrist, der Nutzen für den Abnehmer größer sein kann als das damit verbundene Opfer des Produzenten. Die Abnehmer erzwingen sich nun manchmal ihrerseits durch eine Verschlechterung der Qualität, z. B. durch eine starke Chargierung mit Zinnsalzen u. dgl. bei Seidenstoffen und Kammgarnstoffen, durch Beimischung von Mehl zu Schokolade usw. Die von Warenbörsen und fachlichen Vereinigungen festgestellten Usancen sind noch keine Kartelle, können aber solche werden, wenn sich die Produzenten bindend verpflichten, nur zu den darin festgestellten Bedingungen zu verkaufen. Einen wesentlichen Bestandteil des Kartellvertrages bilden die Bestimmungen über die Überwachung der Durchführung, über Zusammensetzung und Verfahren des Schiedsgerichtes, welchem jede Übertretung anzuzeigen ist, über die Höhe der Konventionalstrafen und über die zu deponierende Kautions der Mitglieder. Häufig muß das Mitglied ausdrücklich für seine Angestellten als haftbar erklärt werden, weil sonst die Vereinbarung dadurch umgangen wird, daß der Agent aus seiner Provision dem Käufer Rück-

vergütungen leistet und vom Chef auf irgendeine Weise schadlos gehalten wird.

Solche Konditionenkartelle sind in den letzten Jahrzehnten besonders häufig in der Textilindustrie aufgetaucht, namentlich die Erzeuger von Ganzfabrikaten der Baumwoll-, Schafwoll- und Seidenindustrie suchten auf diese Weise die Mißstände zu bekämpfen, die im Verkehr mit dem sehr ausgebreiteten und meist aus kleinen Händlern bestehenden Abnehmerkreis eingerissen sind. Vor allem wird das sogenannte *Respiro*, die Kreditfrist, übermäßig verlängert. Auf diese Weise bleibt nicht bloß das Kapital allzulang in dem einzelnen Geschäfte festgelegt, sondern es wird auch die Etablierung unbemittelter Händler begünstigt, die ihr Geschäft sozusagen auf Rechnung und Gefahr des Produzenten führen und durch periodische Notverkäufe den Markt deroutieren. Bei Barzahlungen ist ein Skontoabzug üblich; da dieser schließlich aber auch bei späteren Zahlungen mit Erfolg verlangt wird, so wird in einem derartigen Konditionenkartell gewöhnlich vereinbart, daß ein Skontoabzug nur innerhalb eines Monats oder mit fallender Skala innerhalb zweier oder dreier Monate (z. B. 5 % im ersten, 4 % im zweiten, 3 % im dritten Monat seit Ende des Liefermonates) gewährt wird. Ferner muß bestimmt werden, ob und in welcher Weise die Regulierung durch Akzente zulässig ist, ob und in welcher Weise Muster zu bezahlen sind usw. Solche Konditionenkartelle sind aber gewöhnlich nicht von langer Dauer, weil die eigentliche Ursache der übermäßigen Konkurrenz, die Überproduktion, bestehen bleibt und eine rückläufige Geschäftskonjunktur zu Umgehungen und damit zum Zusammenbruch des Kartells führt.

2. Die Preiskartelle setzen einen bestimmten Minimalpreis fest, unter welchem die Teilnehmer das kartellierte Erzeugnis nicht verkaufen dürfen. Ein Beschluß, die Preise zu erhöhen, ist noch kein Kartell, wenn nicht eine bindende Verpflichtung zur Einhaltung des vereinbarten Preises hinzutritt. Der Vertrag muß folgende wesentliche Punkte enthalten: die Art und die Weise der Preisfestsetzung, falls die Minimalpreise nicht von vornherein festgesetzt werden können; die Regelung der Konditionen, weil die Minimalpreise durch Gewährung günstigerer Verkaufsbedingungen umgangen werden können; Bestimmung über die Kontrolle der Geschäftsgebarung der einzelnen Mitglieder; Strafbestimmungen für den Fall der Übertretung und Sicherung der Konventionalstrafe durch entsprechende Kautions. Solche Preiskartelle sind verhältnismäßig leicht zu bilden, weil das von den Teilnehmern zu bringende Opfer gering, der Vorteil einer Besserung der Preise aber offenkundig ist. Sie sind aber auch ungemein häufig, weil eine Gleichheit der Preise noch immer keine Gleichheit der Konkurrenz gewährleistet; vor allem sind die Herstellungskosten der einzelnen Erzeuger verschieden, dann werden bei irgendwelchen Unterschieden in der Qualität, Auf-

machung usw. die Verbraucher doch die Erzeugnisse bestimmter Fabriken, gewöhnlich die der größten, vorziehen. Schließlich kommt noch der Umstand hinzu, daß solche von den Erzeugern einseitig aufgestellte Preise meist zu hoch sind, infolgedessen entweder durch eine Zurückhaltung der Käufer unhaltbar werden oder zu einer Vergrößerung der Erzeugung führen und damit das Übel der Überproduktion noch verschärfen.

Preiskartelle kommen heute nur vereinzelt vor und spielen eine geringe Rolle. Zum Teil haben die Interessenten selbst mißliche Erfahrungen gesammelt und sind, wenn möglich, zu besseren Kartellformen übergegangen. Zum Teil hat eine übelberatene Rechtsprechung und öffentliche Meinung dafür gesorgt, weil sie in Abhängigkeit vom mittelalterlichen Koalitionsbegriff als Kartelle immer nur die Preisvereinbarungen bekämpften.

3. Die Reduktionskartelle suchen durch eine gleichmäßige Einschränkung in allen Betrieben die Erzeugung einer Ware auf das der tatsächlichen Nachfrage entsprechende Maß zurückzuführen. Diese Einschränkung kann auf verschiedene Weise ins Werk gesetzt werden. Es kann ein gleicher Prozentsatz von Arbeitsmaschinen, z. B. 20% aller Webstühle, außer Betrieb gesetzt werden. In manchen Industrien ist dies aber technisch nicht möglich, z. B. in Mühlen, die auf die Vermahlung bestimmter Quantitäten eingerichtet sind. Ferner ist ein ziemlich lästiger und kostspieliger Kontrollapparat notwendig, denn Vertrauensmänner müssen die Fabriken bereisen, die Versiegelung der Maschinen vornehmen und die Respektierung der Siegel überwachen. Zuweilen wird wegen eines Wechsels in der Qualität oder im Muster die Freigabe versiegelter und die Versiegelung anderer Maschinen nötig. Die Herstellungskosten erhöhen sich, weil die allgemeinen Spesen ziemlich gleich bleiben und sich nun auf eine geringere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Auch müssen geschulte Arbeiter entlassen werden, die wegziehen und bei späterem Bedarf fehlen. Eine zweite Möglichkeit besteht darin, daß sich die Betriebe zu dem Zwecke vereinigen, um bei sich bietender Gelegenheit (bei Konkurs u. dgl.) auf ihre Kosten eine Fabrik ihrer Branche zu kaufen oder zu pachten und sodann außer Betrieb zu setzen. Die Stilllegung einer Fabrik übt jedoch nicht bloß auf die beschäftigten Arbeiter, sondern auf die ganze Ortschaft eine so katastrophale Wirkung aus, daß das Kartell in einem solchen Falle mit einer sehr scharfen Opposition der öffentlichen Meinung zu rechnen hat. Einen dritten Weg bietet die Verkürzung der täglichen Arbeitszeit. In diesem Falle brauchen keine Arbeiter entlassen zu werden. Das Maß der Reduktion wird aber schwer zu berechnen und praktisch jedenfalls geringer sein, als dem Ausfall an Arbeitszeit entsprechen würde, weil sich die Arbeiter bemühen werden, in der kürzeren Zeit die gleichen

Akkordlöhne zu verdienen. Am häufigsten wird die vierte Art gewählt, wonach die Betriebe in einer bestimmten Zeit, gewöhnlich durch ein oder mehrere Tage der Woche, gemeinsam zum Stillstande gebracht werden. Hierbei entfällt die lästige Kontrolle, da jede Übertretung offenkundig wäre. Das Opfer wird ferner gleichmäßig auf alle Arbeiter verteilt. Ein gewisses Unrecht kann bei allen Arten der Reduktion darin liegen, daß ein Betrieb, der sich in letzter Zeit stark vergrößert und die Überproduktion mitverschuldet hat, ebenso herangezogen wird wie ein Betrieb, der konservativ geblieben ist und nun seine Leistung zurückgehen sieht. Jedenfalls setzen solche Kartelle einen hohen Grad von Solidaritätsgefühl und Opferwilligkeit voraus, so daß der Schritt zu dem noch wirksameren Kontingentierungs- oder Verkaufskartell nicht mehr groß ist. Sie finden sich mit den letzteren meist verbunden vor.

Die häufigsten Fälle weist die Textilindustrie auf, wobei die Spinnerei in erster Linie steht, während die Rohwarenweberei weniger und die Bleicherei, Färberei, Druckerei usw. am wenigsten kartellfähig ist. Die Kartelle tauchen da in fast allen Industrieländern periodisch, und zwar nahezu gleichzeitig auf, um bei einer Besserung der Geschäftsverhältnisse wieder zu verschwinden. Auf dem Gebiete der Baumwollspinnerei und Flachsspinnerei haben sie zeitweise sogar auf das internationale Gebiet übergreifen. Auch die ungarische Mühlenindustrie sucht die seit der Aufhebung des Mahlverkehres chronische Überproduktion durch Reduktionskartelle zu bekämpfen.

4. Die Rayonierungskartelle nehmen eine Teilung der Absatzgebiete unter die Teilnehmer vor, damit auf dem zugewiesenen kleineren Gebiete das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage besser übersehen und beherrscht werden kann. Gleichzeitig werden die durch Konkurrenzmanöver entstandenen unnötigen Kosten für weite Transporte vermieden. Die Verhältnisse werden aber selten so liegen, daß jeder Firma ein bestimmtes Absatzgebiet zugeteilt werden kann, so daß gewöhnlich zu einer Gruppierung gegriffen werden muß. Entscheidend für die Gebietsaufteilung ist innerhalb des Landes die Frachtlage, bei internationalen Vereinbarungen die Zollgrenze. Sie braucht übrigens keine vollständige zu sein. Es kann ein Gebiet als gemeinschaftlich erklärt werden in dem Sinne, daß dort alle Teilnehmer, aber nur zu gleichen Preisen und Verkaufsbedingungen verkaufen dürfen. Schließlich kann ein Gebiet, gewöhnlich das Ausland, als Freiland oder „bestrittenes Gebiet“ bezeichnet werden, in dem eine gegenseitige Konkurrenz der Teilnehmer nicht bloß gestattet, sondern sogar gewünscht wird, um die außerhalb des Kartells stehenden Firmen, die Outsider, oder die ausländische Konkurrenz zu bekämpfen. Häufig entstehen solche Rayonierungskartelle dadurch, daß schon vorhandene Kartelle des gleichen Erzeugnisses, aber verschiedener Länder untereinander eine

Absatzteilung vornehmen, so daß sie sich als höhere Kartelle in Unterkartelle gliedern, die wieder meist Kontingentierungskartelle oder Verkaufskartelle sind. Mit der Zunahme der örtlichen Konzentration der Industrie und der Verminderung in den Verfrachtungskosten der Fabrikate hat sich die Anwendungsmöglichkeit der Rayonierungskartelle verringert. Solche Rayonierungen kommen besonders auf dem Gebiete des Verkehrs vor und greifen dann häufig auch auf das internationale Gebiet über. So haben konkurrierende Eisenbahnen in Ländern mit Privatbahnsystem das Verkehrsgebiet unter sich geteilt. In großem Maßstab geschah dies in Frankreich. Ferner bezwecken die sogenannten Schifffahrtskonferenzen (shipping conferences) außer Abmachungen über die Frachtraten und die den dauernden Kunden zu gewährenden Rabatte hauptsächlich Vereinbarungen über die Teilung der Interessengebiete.

Eine Abart sind die Kundenschutzkonventionen, welche dem übermäßigen Wettbewerb dadurch entgegengetreten, daß sie den Teilnehmern den zur Zeit des Abschlusses der Konvention bestandenen Kundenkreis auch für die Zukunft sicherstellen. Sie sind von den österreichischen Brauereien in den größeren Städten geschlossen worden. Der gegenseitige Wettbewerb war zur sogenannten „Hektoliterwut“ ausgeartet, die zur Folge hatte, daß die Brauereien den Gastwirten nicht bloß allerlei Nachlässe und Bonifikationen gewährten, sondern auch die ganze Gasthauseinrichtung kostenlos beistellten, Pachtzuschüsse und Darlehen gaben, das Eis zur Bierkühlung umsonst lieferten, usw. Die Brauereien, die auf diese Weise bedeutendes Kapital zur Gewinnung von Kunden investiert hatten, suchten sich dagegen zu schützen, daß sich der Gastwirt durch einen Wechsel in der liefernden Brauerei seiner Verpflichtungen entledigt und neue Vorteile gewinnt. Der Kundenbestand wurde nun dadurch gewahrt, daß eine Brauerei, die ohne eigene Schuld eine Kunde verliert, von der Brauerei, zu welcher die Kunde übergeht, eine bestimmte Entschädigung erhält.

5. Die Kontingentierungskartelle beschränken die gesamte, zum Angebot gelangende Warenmenge und verteilen (kontingentieren) sie nach einem bestimmten Schlüssel auf die teilnehmenden Unternehmungen. Hiebei ist wieder möglich:

a) Eine Kontingentierung der Produktion, wenn die mit Rücksicht auf den voraussichtlichen Bedarf zulässige Erzeugungsmenge ermittelt und auf die einzelnen Unternehmungen nach ihrer Leistungsfähigkeit verteilt wird;

b) eine Kontingentierung des Absatzes, wenn die Erzeugung zwar freigestellt bleibt, aber die mit Rücksicht auf die vorhandene Nachfrage gerechtfertigte Absatzmenge vereinbart und auf die einzelnen Unternehmungen in dem Verhältnis ihres bisherigen Absatzes verteilt wird;

c) eine Kontingentierung des Gewinnes, wenn jeder Teilnehmer den Geschäftsgewinn jeder Betriebsperiode in eine gemeinsame Kassa einzuzahlen hat, welche den Gesamtgewinn nach einem von vorherein bestimmten Schlüssel zu verteilen hat.

Eine unerläßliche Vorbedingung für diese Kartelle ist die Führung einer fortlaufenden Statistik über die von den einzelnen Unternehmungen innerhalb eines Monates, Vierteljahres oder Jahres erzeugten und verkauften oder auf Lager befindlichen Warenmengen. Die Richtigkeit dieser Statistik muß durch Bereisung der Fabriken, Einsicht in die Bücher, Besichtigung der Betriebsräume, Befragung der Angestellten u. dgl. kontrolliert werden. Hiefür wird ein eigenes Evidenz- und Kontrollbureau geschaffen, das aber mit dem Verkaufe selbst nichts zu tun hat. Wesentlich erleichtert wird diese Evidenzhaltung bei Waren, welche einer staatlichen Verbrauchssteuer unterliegen, wie Zucker, Branntwein, Petroleum, weil in diesen Fällen der Staat ohnedies eine genaue Produktionsstatistik führen muß. Manchmal schafft auf diesem Wege der Staat selbst ein Kartell, ein sogenanntes Zwangskartell. Die Feststellung der auf die einzelnen Teilnehmer entfallenden Anteile (Quoten) kann nach absoluten Ziffern oder prozentuell erfolgen, wobei ein mehrjähriger Durchschnitt der bisherigen Erzeugungs- oder Absatzziffern als Grundlage für die meist schwierigen Verhandlungen dient. Bei der Absatzkontingentierung muß eine Ausgleichung für Über- und Unterschreitungen der Quotenziffern vorgesehen sein, da sich die einlaufenden Bestellungen nicht immer restlos aufteilen lassen. Diese Ausgleichung kann innerhalb der zeitlich folgenden Kontingente desselben Teilnehmers durch Überschreibung der zu viel oder zu wenig abgesetzten Menge auf das nächste Geschäftsjahr oder innerhalb der verschiedenen Kontingente eines Jahres durch eine Entschädigung der begünstigten an die benachteiligten Teilnehmer vollzogen werden. Bei der Gewinnkontingentierung sind für die Berechnung des in die gemeinsame Kasse einzuzahlenden Geschäftsgewinnes zwei Preise maßgebend, nämlich der Grund- oder Herstellungspreis, welcher die Erzeugungskosten und die unmittelbar damit verbundenen Spesen, jedenfalls aber ohne Verzinsung für das Anlagekapital und ohne Gewinn, deckt, und der Minimalverkaufspreis, welcher von den Kartellteilnehmern bei allen Verkäufen einzuhalten ist und daher selbstverständlich mit Zinsen und Gewinn kalkuliert wird. Der Betrag, der über den Minimalverkaufspreis erzielt wird, verbleibt gewöhnlich als Prämie für gute Qualität der betreffenden Unternehmung. Die Einhaltung und Ausgleichung der Quoten geht bei dieser sinnreichen Art der Kartellierung automatisch vor sich, da jede Unternehmung bei Überschreitung ihrer Quote von der gemeinsamen Kassa weniger an Gewinn zurückerstattet bekommt, als sie eingezahlt hat. Ungeheure Schwierigkeiten bietet hiebei die Berechnung des Herstellungspreises,

da dieser nicht bei allen Unternehmungen gleich ist, die Durchschnittsziffer aber Ungerechtigkeiten in sich schließt.

Eine besondere Anwendung der Absatzkontingentierung stellen die bei der Vergabe von öffentlichen Lieferungen vorkommenden Submissionskartelle dar. Die konkurrierenden Unternehmungen können ein Einverständnis darüber erzielen, daß der Lieferungsantrag unter sie verteilt wird oder daß die erstehende Firma den anderen Mitkonkurrenten eine Entschädigung dafür zahlt, daß sie durch hohe Offerte nur zum Schein mitkonkurrieren. Die ausschreibende Stelle kann aber in diesem Falle nur dann übervorteilt werden, wenn sie nicht über die genügenden Geschäftskennntnisse verfügt oder durch Rücksichten lokaler oder nationaler Natur gebunden ist, da eine solche Ausschließung der Konkurrenz nur in einem engen Rahmen möglich ist.

Als verbrauchssteuerpflichtige Waren sind namentlich Zucker, Branntwein und Petroleum Gegenstand von Kontingentierungskartellen geworden. Die Gewinnkontingentierung kam bei den Kartellen in Anwendung, die seit den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts in der deutschen Pulverfabrikation geschlossen wurden und seither in immer engeren Verbindungen Platz gemacht haben. Submissionskartelle kommen besonders bei Unternehmungen für Eisenbahnmateriale und Bauunternehmungen vor.

6. Die Verkaufskartelle heben den direkten Verkehr zwischen den Erzeugern und Verbrauchern auf und lassen, um Angebot und Nachfrage besser überblicken zu können, alle Verkäufe durch ein gemeinsames Verkaufsbureau besorgen, das ausschließlich zur Entgegennahme von Aufträgen befugt ist und diese nach dem festgesetzten Schlüssel an die Mitglieder verteilt. Die Organisation des Verkaufsbureaus kann eine verschiedene sein. Seltener übernimmt eine dem Kartell selbst angehörende Firma diese Aufgabe, da unter Konkurrenten das nötige Vertrauen mangelt; zuweilen wird ein außerhalb des Kartells stehendes Handlungshaus damit betraut. Wenn der Zentralstelle weniger der kaufmännische Betrieb als vielmehr die finanzielle Gebarung (Inkasso, Gewinnaufteilung u. dgl.) obliegt, so kann eine Bank herangezogen werden, welche manchmal eine eigene Warenabteilung errichtet und zu den kartellierten Unternehmungen im Verhältnis eines Kommissionärs steht. Am häufigsten wird ein eigenes Verkaufsbureau errichtet, und zwar meist als selbständige Erwerbsgesellschaft, häufig „Syndikat“ genannt, die wegen ihrer bloß kaufmännischen Tätigkeit kein großes Kapital benötigt und daher als offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Aktiengesellschaft, ja sogar als Genossenschaft mit beschränkter Haftung auftritt, von der Erwerbsgesellschaft aber nur die Form hat und gewöhnlich keine Gewinne verteilt, sondern die Spesen durch Beiträge der Kartellmitglieder

deckt. Die Geschäftsgebarung der Verkaufsstelle kann eine verschiedene sein. Sie kann ein ständiges Warenlager halten, für welches die Kartellfirmen innerhalb des zugewiesenen Anteils zu liefern haben, doch wird dieser Weg nur bei wenigen, sehr leichten und marktgängigen Artikeln beschreibbar sein. Sie kann alle von der Kundschaft einlaufenden Aufträge entgegennehmen und nach den vertragsmäßigen Beteiligungsziffern an die Kartellmitglieder verteilen, doch müssen dabei oft die Wünsche der Kunden und die Frachtverhältnisse berücksichtigt werden. Auch muß für eine Ausgleichung der Differenzen zwischen der tatsächlichen und der im Vertrag zugebilligten Erzeugungsmenge vorgesorgt werden. Sie kann ferner den Kartellmitgliedern die vertragsmäßig zuerkannte Normalproduktion periodisch (z. B. monatlich) in möglichst gleichartigen Mengen abnehmen und verkaufen, indem sie rechtzeitig jeden Betrieb verständigt, wohin er zu liefern hat. Besondere Schwierigkeiten bereiten die Bestimmungen über die Berechnung der Preise und Gewinne. Der Preisstellung werden feste Grundpreise, Normalpreise oder Richtpreise zugrunde gelegt, welchen dann je nach Qualität, Nummer, Dimension usw. Aufpreise oder Überpreise zugerechnet werden. In manchen Fällen wird ein für besonders gute Qualität erzielter Überpreis dem betreffenden Kartellmitgliede unverkürzt abgeführt, wie ihm andererseits auch ein Mindererlös angerechnet wird, falls wegen Mängel in der Qualität der Normalpreis nicht durchgesetzt werden konnte. Die schwierige Berechnung der Frachtkosten wird manchmal dadurch umgangen, daß nur Lieferungen loko Fabrik gestattet werden. In anderen Fällen wird ein Normalfrachtsatz in Anrechnung gebracht; dann muß die Fabrik, welche weiter zu liefern hat, als dem Normalfrachtsatze entsprechen würde, von der Verbandskasse eine Vergütung erhalten, bei einer Ersparnis an Fracht jedoch eine solche Vergütung an die Verbandskasse bezahlen. Der nach Vornahme solcher Korrekturen im Verhältnis zu den Kartellmitgliedern und nach Abzug der eigenen Spesen von der Verkaufsstelle ermittelte Gewinn wird an die Kartellmitglieder quotenmäßig verteilt, vorausgesetzt, daß die Verkaufsstelle selbst fakturiert, denn sonst wäre ihre Tätigkeit nur eine vermittelnde.

Die Verkaufskartelle stellen die vollkommenste Kartellorganisation dar, ihnen streben in allen Ländern besonders jene Industrien zu, welche in hohem Grade kartellfähig sind und einheitliche Massenartikel erzeugen, wie Kohle, Eisen und andere Metalle, Zement, Ziegel (lokale Verkaufskartelle), Tafelglas, Flaschen, Papier, Zucker, Artikel der chemischen Großindustrie usw.

7. Die Ausfuhrkartelle suchen die Überproduktion in ihrer schädlichen Wirkung auf die Inlandspreise dadurch auszuschalten, daß sie den Überschub der Erzeugung über den Inlandsbedarf durch einen organisierten Notexport ins Ausland bringen. In diesem Falle werden

die Waren nach dem Auslande billiger verkauft als im Inlande (Dumping-system), wo die Preise infolge des Zollschutzes höher sein können, aber nur dann wirklich höher sein werden, wenn ein Überangebot vermieden wird. Zuweilen werden sogar aus einem gemeinsamen Fonds den Kartellteilnehmern für die ausgeführten Mengen Ware Ausfuhrprämien gewährt, was besonders dann der Fall sein wird, wenn einige Teilnehmer wegen der geographischen Lage ihrer Betriebe günstigere Frachtverhältnisse für das Ausland haben als die anderen.

Billige Auslandsverkäufe sind eine häufige Begleiterscheinung der Verkaufskartelle, auch kommt es vor, daß die Kartelle den weiterverarbeitenden Industrien im Inlande für Exportzwecke niedrigere Preise berechnen oder private Ausfuhrprämien gewähren. Solche Fälle kamen namentlich in der deutschen Eisenindustrie vor.

Die Bezugskartelle sind Kartelle zur Regelung der Nachfrage nach Rohstoffen und Halbfabrikaten. Sie entstehen besonders dann, wenn die betreffende Ware von den Produzenten bereits kartelliert worden ist, dem Produzentenkartell also ein Konsumentenkartell oder Anti-kartell gegenübergestellt wird. Die Bildung solcher Konsumentenkartelle ist jedoch wegen der Zersplitterung des Verbrauches und wegen der Verschiedenheit der zu vereinigenden Interessen viel schwieriger und auch seltener. Die Formen sind jenen für die Produzentenkartelle analog. Im Konditionenkartell können sich die Konsumenten verpflichten, einen Artikel nur unter bestimmten geänderten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu kaufen, im Preiskartell dagegen, beim Einkauf einen bestimmten Maximalpreis einzuhalten. Ein Reduktionskartell ist dadurch möglich, daß die Konsumenten ihre Bezüge vorübergehend auf das Notwendigste einschränken oder gar einstellen, um die Lieferanten zur Nachgiebigkeit zu zwingen. Ein Rayonierungskartell entsteht, wenn sich die konsumierenden Unternehmungen für den Bezug ihrer Materialien die Gebiete aufteilen; dahin gehörte die von den Rübenbauern scharf bekämpfte seinerzeitige Rayonierung des Rübenbezugs unter den österreichischen Zuckerfabrikanten. Wie der Verkauf, kann schließlich auch der Einkauf zentralisiert werden, indem sich die Teilnehmer verpflichten, auf den direkten Bezug zu verzichten und ihren Bedarf ausschließlich von der gemeinsamen Einkaufsstelle zu decken.

16. Der Trust

Unter Trust verstehen wir eine Verschmelzung in der Leitung so vieler selbständiger Unternehmungen, daß dadurch in einem Produktionszweige das Verhältnis von Angebot und Nachfrage beherrscht werden kann. Er teilt mit dem Kartell das Streben nach einer den Markt beherrschenden Stellung, unterscheidet sich also darin von den Interessen-

gemeinschaften. Während aber das Kartell auf einem zeitlich beschränkten Verträge beruht, stellt der Trust eine dauernde Organisation in einer höheren Unternehmungsform dar. Das Kartell umfaßt ferner nur Konkurrenten in der gleichen Ware, so daß eine Unternehmung mehreren Kartellen angehören kann, während der Trust die Unternehmung ganz einbezieht, und zwar vereinigt er nicht bloß gleichartige (horizontale Konzentration), sondern auch sich ergänzende Unternehmungen (vertikale Konzentration), für letztere Zusammenfassung gilt er sogar als besonders charakteristisch gegenüber den Kartellen, die lediglich auf der horizontalen Konzentration aufgebaut sind.

Die Formen für die Trusts sind verschieden und leicht veränderlich. Anfangs benützte man den board of trustees, ein aus sieben bis neun Vertrauensmännern gebildetes Kollegium, das von den Aktionären der zu vereinigenden Unternehmungen die Aktien übernahm und ihnen dafür Trustzertifikate ausfolgte, die zum Bezuge der Dividenden berechtigten. Später wurde die Form der Haltegesellschaft dazu benützt. Auch die Form der vollständigen Verschmelzung (Fusion) wird angewendet. Bei der Zusammenfassung muß übrigens nicht eine vollständige Eigentumsübertragung stattfinden, denn es genügt auch die Verpachtung einer Unternehmung an eine andere. In Deutschland ist für solche Zusammenfassungen mehrerer Unternehmungen zu einer nach innen oft vielfach gegliederten, nach außen aber geschlossenen Einheit der Ausdruck Konzern geworden.

Das Hauptgebiet der Trusts sind die Vereinigten Staaten von Amerika geworden, und zwar aus mehrfachen Ursachen. Die Gründung von Trusts beansprucht Kapitalsummen, wie sie in außeramerikanischen Wirtschaftsgebieten für ein industrielles Unternehmen kaum aufzubringen sind; brauchte doch ein einziger Trust mehr Anlagekapital als sämtliche Aktiengesellschaften in Deutschland. Sie waren ferner ein willkommenes Mittel des Gründungsschwinds und dienten viel häufiger einem Bedürfnis der Spekulation als der Industrie. Ihre Ausschreitungen wurden wesentlich durch die anglosächsische Abneigung gegen jede Stärkung des staatlichen Einflusses im Wirtschaftsleben unterstützt. Eisenbahnen, Kanäle, Röhrenleitungen blieben Privatgesellschaften überlassen, die den Trusts geheime Rabatte gewährten, ihren Mitbewerbern dagegen allerlei Schwierigkeiten in der Verfrachtung bereiteten. Bodenschätze blieben völlig dem privaten Unternehmungsgeist ausgeliefert. Erst durch diese Verbindung mit Monopolsgegenständen erlangten die Trusts auch in der industriellen Arbeit eine Art Monopolstellung. Dazu kam die große Bestechlichkeit in Verwaltung, Gerichtsbarkeit und Presse. Die Bildung von Trusts ist eine Beschäftigung des Promoters, der die zu vereinigenden Unternehmer zu überreden hat, und dies natürlich am leichtesten dadurch bewirkt, daß er ihnen

Besitz hoch bewertet. Häufig werden neue Ländereien, Maschinen und Patente zugekauft. Mit dem Promoter arbeitet der Finanzier oder Underwriter, ein Bankier, welcher die neuen Aktien in der Bevölkerung unterzubringen hat und dafür eine hohe Provision bezieht. Die Gründungskosten haben manchmal 20 bis 40% des Aktienkapitals verschlungen. Auf diese Weise entsteht eine riesige Überkapitalisierung der Betriebe, das „stock watering“, das wirtschaftlich nur deshalb noch keine schwerwiegenden Folgen aufwies, weil der fiktive Wert, das „Wasser“, infolge günstigen Geschäftsganges allmählich durch den gesteigerten inneren Wert verdrängt wurde.

17. Die Interessengemeinschaft

Eine Interessengemeinschaft ist eine Vereinigung von selbständigen Unternehmen durch Vertrag, Aktienerwerb oder Aktientausch zur Erzielung einzelner Vorteile in der Produktion oder im Absatze. Solche Vorteile können sein: Ausgleichung der Gewinne und dadurch Verminderung des gegenseitigen Konkurrenzkampfes und der damit verbundenen Kosten, gemeinsamer Verkauf der Erzeugnisse, besonders Schaffung kostspieliger Verkaufsniederlagen und Reklamemittel sowie gemeinsame Beschickung der Kundschaft durch Reisende, gemeinsame Erwerbung und Ausnützung von Patenten, Arbeitsteilung bei der Herstellung von Mustern und Zeichnungen, Vereinigung zum Zwecke wissenschaftlicher Forschung, besonders auf dem Gebiete der chemischen Industrie, Sicherung des Bezuges und der Abnahme von Material usw. Auf diese Weise kann sowohl eine vertikale (z. B. zwischen Stahlwerk und Walzwerk, zwischen Elektrizitätsgesellschaft und Gummifabrik) als auch eine horizontale Konzentration (zwischen Elektrizitätsgesellschaften, Röhrenwerken, chemischen Fabriken, Banken, Schiffahrtsgesellschaften untereinander) angebahnt werden. Die Interessengemeinschaft hebt nicht wie die Fusion auch die rechtliche Selbständigkeit der vereinigten Unternehmungen auf, sondern läßt sie bestehen, wird daher häufig angewendet, wo die Fusion wegen der ihr entgegenstehenden persönlichen, geschäftlichen und abgaberechtlichen Schwierigkeiten nicht oder noch nicht möglich ist, bildet daher manchmal den Übergang zu dieser. Von der Vereinigung durch eine Haltegesellschaft unterscheidet sie sich dadurch, daß die Glieder weniger im Verhältnis der Über- und Unterordnung als in dem der Gleichheit zueinander stehen. Sie bindet aber nicht wie das Kartell die Mitglieder nur hinsichtlich eines bestimmten Erzeugnisses, so daß eine Unternehmung mehreren Kartellen gleichzeitig angehören kann, sondern hinsichtlich des gesamten Geschäftes, weshalb der ihr zugrunde liegende Vertrag auf viel längere Dauer (von 30 bis 90 Jahren) geschlossen sein muß, um eine mißbräuchliche An-

wendung zur Erforschung von Geschäftsgeheimnissen des Konkurrenten zu verhüten. Von den Kartellen und Trusts trennt sie ferner die Tatsache, daß sie nicht eine vollständige Konzentration anstrebt, um den Markt zu beherrschen, sondern sich aus zwei oder wenigen Unternehmungen zusammensetzen kann, die im freien Wettbewerb zu vielen anderen stehen.

Die Interessengemeinschaft ist eine verhältnismäßig neue Erscheinung, weshalb ihr Begriff noch ziemlich umstritten ist. Ulrich Marquardt („Die Interessengemeinschaft“, S. 7) versteht darunter „eine unter Wahrung der Selbständigkeit freiwillig eingegangene, durch Vertrag oder Aktientausch entstandene Vereinigung von gewöhnlich zwei bis drei Unternehmungen mit gleichen oder gleichartigen Interessen in der Art, daß zwecks Erreichung aller Vorteile, die die monopolistischen Organisationsformen, jedoch nur unter Aufgabe der Selbständigkeit ihrer Mitglieder, bieten, die Jahresgewinne zusammengeworfen und nach einem bestimmten Schlüssel zur Verteilung gebracht werden“. Die Zahl der vereinigten Unternehmungen ist aber nur durch den Umstand begrenzt, daß sie nicht so groß sein darf, um den Markt beherrschen zu können. Deshalb können auch die angestrebten Vorteile nicht dieselben sein, welche die „monopolistische Organisationsformen“, unter denen offenbar die Kartelle gemeint sind, zu erreichen trachten. Der auch von den meisten übrigen Schriftstellern erwähnte Zweck der Gewinnverteilung steht zwar im Vordergrunde der Erscheinung, ist aber durchaus nicht allein und immer maßgebend. Manche ziehen aber den Kreis wieder zu weit, wie Riesser („Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration“, S. 541), der auch Haltegesellschaften dazu rechnet, ferner Voelcker „Vereinigungsformen und Interessenbeteiligungen in der deutschen Großindustrie“, Schmollers Jahrbuch 1919, S. 4), der nach den Zielen unterscheidet 1. Gewinnbeteiligung, 2. Finanz- und Konsortialbeteiligung und 3. Pachtungs- und Beteiligungsgemeinschaft usw.

Bezweckt die Interessengemeinschaft die Gewinnverteilung, so müssen sich die vereinigten Unternehmungen über die gemeinsam zu befolgenden Grundsätze der Bilanzierung einigen, so über die Gleichheit des Geschäftsjahres, die Abschreibungen, die Art der Festsetzung der Dividende usw. Jede Unternehmung hat zunächst eine Vorbilanz aufzustellen, in welcher Abschreibungen, Rückstellungen usw. nicht berücksichtigt sind, weil sie erst von dem gemeinsamen Ausschusse bestimmt werden. Die Gewinne werden nach ihrer Feststellung zusammengeworfen und nach dem von vornherein vereinbarten Schlüssel verteilt. Für die Höhe der Quote in diesem Schlüssel sind maßgebend der innere Wert der Unternehmungen, also das Aktienkapital zuzüglich der Reserven, der erzielte Durchschnittsgewinn, der jährliche Umsatz, die

Größe der Betriebe (Zahl der Arbeiter und Maschinen) usw. Erst der Anteil am Gesamtgewinn, der durch eventuelle Verluste einzelner Unternehmungen gemindert wird, stellt den eigentlichen Gewinn der beteiligten Unternehmung dar. Dabei kann ein Teil dem anderen eine bestimmte Dividende garantieren oder sonstige Vorteile gewähren.

Bei der Bildung der Interessengemeinschaft wird behufs einheitlicher Geschäftsführung für die Bestellung gemeinsamer Organe gesorgt. Häufig werden Mitglieder der Verwaltung und Direktion gegenseitig ausgetauscht. Es kann ein gemeinsames Aufsichtsorgan, der Delegationsrat, daneben auch als gemeinsames geschäftsführendes Organ eine Gesamtdirektion eingesetzt werden. Die Leitung kann auch einer der beteiligten Unternehmungen zufallen, die dadurch eine beherrschende Stellung erlangen wird, an der Spitze kann aber auch eine Spitzengesellschaft als bloßes Organ der Interessengemeinschaft stehen. Übernimmt diese Spitzengesellschaft auch die Aktienpakete der vereinigten Unternehmungen, so vollzieht sich der Übergang zur beherrschenden Haltegesellschaft.

Der Interessengemeinschaft durch Vertrag haften einige Mängel an. Das geschäftliche Leben ist so vielgestaltig und wechselvoll, daß es nicht immer gelingt, für alle möglichen künftigen Fälle eine Einheitlichkeit des Vorgehens sicherzustellen, und selbst wenn für die Entscheidung von Meinungsverschiedenheiten Vorsorge getroffen wird, so genügt die zurückbleibende Verstimmung, um das Einvernehmen zu stören und die Auflösung herbeizuführen. Der stärkere Teil wird versucht sein, sein Übergewicht zur Geltung zu bringen. Unter Umständen kann aber auch der schwächere Teil einen besonderen Vorteil erlangen, wenn er, gestützt auf den vertragsmäßigen Gewinnanteil, alle Initiative und deren Kosten dem anderen Teil überläßt. Der Vertrag wird auch als Hindernis empfunden, wenn ein Teil behufs Ausnützung einer günstigen Geschäftskonjunktur seine Erzeugung vergrößern will. Eine bessere Sicherheit wird geschaffen, wenn zu dem Vertrage noch Aktienerwerb oder Aktientausch hinzutritt. Sehr häufig sind die Interessengemeinschaften nur ein Übergang zur Fusion.

Eine besondere Anwendung sind die in der Seeschifffahrt üblichen „pools“, wonach die beteiligten Reedereien ihre Gewinne zusammenwerfen und nach einem vorher festgestellten Schlüssel verteilen; dabei kann ein Teil (sogenannte carrying rate) zur Deckung der Kosten den Mitgliedern verbleiben und nur der Rest verteilt werden. Solche Vereinbarungen bestanden vor dem Kriege unter den nordatlantischen Dampferverbindungen und im La Plata-Verkehr. Die Reedereien können sich auch vertragsmäßig zu einer Betriebsgesellschaft vereinigen, wobei jede Reederei den gesamten Verkehr übernehmen kann, nur werden im letzteren Falle die Einnahmen nach einem bestimmten Schlüssel verteilt.

18. Die Fusion

Die durch völlige Verschmelzung selbständiger Unternehmungen, deren formelle Seite bereits besprochen wurde, entstehende Fusion stellt die vollkommenste und von der Gesetzgebung am wenigsten anfechtbare Art der Konzentration dar. Sie kann sowohl der vertikalen Gliederung, wenn beispielsweise ein Hochofenwerk Kohlen- und Erzgruben erwirbt, als auch der horizontalen Gliederung dienstbar gemacht werden, indem sich z. B. in Deutschland elektrotechnische Werke untereinander fusionierten. Sie braucht nicht alle Unternehmungen eines Erwerbszweiges zu umfassen, weil sie auch im freien Konkurrenzkampfe die Stellung der vereinigten Betriebe stärkt. Sie kann auch durch andere Formen der Konzentration hervorgerufen sein, so wenn sich die Außen-seiter eines Kartells fusionieren, um letzterem stärker entgegentreten zu können, oder wenn sich einige Mitglieder eines Kartells fusionieren, um ihre Stellung im Rahmen des Kartells und namentlich eine Erhöhung der Quote bei Kontingentierungs- und Verkaufskartellen zu erlangen. Mit der zunehmenden Zahl der Firmen steigern sich die geschilderten Schwierigkeiten der völligen Verschmelzung unverhältnismäßig, so daß eine durchgreifende Fusionierung gewöhnlich nur in kleineren Spezialindustrien möglich ist (Pinselfabriken in Nürnberg 1899, Köln-Rottweiler Pulverfabriken 1890; Fesfabriken 1899, Zündhölzchenfabriken 1903 und Bugholzmöbelfabriken 1907 in Österreich). Da sich die aus einer Fusion entstandene Unternehmung nur durch ihre Entstehung, aber nicht durch ihr Wesen von einer anderen unterscheidet, so ist sie durch die vielfach versuchte Kartell- und Trustgesetzgebung unangreifbar. Durch ein weiteres Fortschreiten der letzteren könnte also die Fusionsbewegung einen starken Anstoß erhalten. Sie hat auch in England viel mehr Boden gefaßt, weil dort der Mangel eines Zollschutzes losere Formen der Konzentration wie die Kartelle gegenüber den ausländischen Organisationen als zu wenig widerstandsfähig erscheinen ließ. Deshalb sind dort auch größere Industriezweige mit 20 bis 50 Firmen zu einer Einheit verschmolzen worden. Besonders bemerkenswert war die Entwicklung im Zwirngeschäft. Die größte Firma darin, J. & F. Coats Ld., kaufte 1895/96 kleinere Unternehmungen auf, worauf die übrigen eine Gegenfusion, die English Sewing Cotton Company, ins Leben riefen. Beide Gruppen kauften Aktien des amerikanischen Zwirntrusts, der American Thread Company, und gründeten schließlich ein gemeinsames Verkaufsbureau unter der Firma Central Thread Agency.

19. Die Zwangsorganisation

Ursprünglich ging die Konzentrationsbewegung aus der privaten Initiative der Unternehmungen hervor, die öffentlichen Gewalten

betrachteten sie anfangs mißtrauisch und suchten sogar nach Mitteln zur Bekämpfung, weil sie darin eine vom Standpunkte der Allgemeinheit unzulässige Vergewaltigung der Verbraucher erblickten. In gewissen Fällen sah man sich aber gerade aus irgendeinem Interesse der Allgemeinheit heraus veranlaßt, für einzelne Produktionszweige Zwangskartelle zu errichten.

Am frühesten geschah dies bei einigen verbrauchssteuerpflichtigen Waren, bei denen der Staat zur Sicherung der Abgaben die Erzeugung der einzelnen Betriebe genau kontrollieren muß und in dem zu diesem Zwecke aufgebotenen Apparat bereits ein bequemes Mittel zur Durchführung einer Zwangsorganisation besitzt. Eine solche erschien für die Branntweinbrennerei zweckmäßig, die volkswirtschaftlich in einigen Ländern deshalb eine besondere Bedeutung hat, weil sie der Landwirtschaft leicht verderbliche und minderwertige Erzeugnisse (Kartoffeln, Obst) abnimmt, ohne Vorbelastung mit Transportkosten an Ort und Stelle verarbeitet, dabei ein hochwertiges und weithin versandbares Fabrikat (Spiritus) gewinnt und die nährstoffreichen Rückstände als Viehfutter und Düngemittel wieder den landwirtschaftlichen Zwecken zuführt, den Boden also nicht verarmen läßt. Um nun einer Überproduktion zu steuern und namentlich die landwirtschaftlichen Brennereien zu schonen, führte Deutschland durch Gesetz vom 24. Juni 1887 eine Verbrauchssteuer in zwei Abstufungen ein. Der niedere Satz wurde nur einer beschränkten und unter die bestehenden Brennereien aufgeteilten Menge, dem von fünf zu fünf Jahren neu festgesetzten „Kontingent“, zugestanden, während der über diese Menge hinaus erzeugte Branntwein einem höheren Steuersatz unterworfen wurde. Österreich-Ungarn befolgte durch Gesetz vom 20. Juni 1888 dieses Beispiel der indirekten Kontingentierung, indem es einen niedrigen Steuersatz für Kontingentspiritus und einen höheren für Exkontingentspiritus festsetzte.

Für Zucker hat seinerzeit Rußland einen interessanten Versuch der staatlichen Kontingentierung vorgenommen, um mit Rücksicht auf die in anderen zuckerproduzierenden Ländern bestehenden Ausfuhrprämien auf Zucker seinerseits eine indirekte Prämierung zu schaffen. Nach dem Ukas vom 20. Juni 1895 hatte der russische Finanzminister alljährlich die voraussichtliche Zuckerproduktion des Landes zu schätzen und in drei Teile zu zerlegen. Der erste Teil entfiel auf den voraussichtlichen Inlandskonsum und an ihm wurde jede Fabrik im Verhältnis ihrer Durchschnittserzeugung unter Festhaltung eines bestimmten Minimalquantums beteiligt. Den zweiten Teil bildete der obligatorische Reservevorrat, der auf Anordnung des Finanzministers in Prozentsätzen ganz oder teilweise freigegeben wurde, wenn der erste für den Konsum bestimmte Teil sich als zu klein erwies oder die Ministerial-

preise im Inlande überschritten wurden. Der Finanzminister setzte nämlich gleichzeitig auch die Höchstpreise für das Inland fest. Der dritte Teil, der freie „Vorrat“, mußte ausgeführt werden oder einer doppelten Verbrauchssteuer unterworfen werden. Jede Fabrik trachtete nun, einen möglichst großen Anteil an dem infolge der hohen Ministerialpreise gewinnbringenden Inlandsabsatz zu erreichen, konnte aber damit nur Erfolg haben, wenn sie auch die Ausfuhr, selbst zu Verlustpreisen, steigerte, weil ihr Anteil nach der gesamten Durchschnittserzeugung bemessen wurde. Rußland gelang es, selbst nach Aufhebung der Zuckerprämien durch die Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 dieses System noch einige Zeit beizubehalten.

Österreich-Ungarn suchte nach Abschluß dieser Konvention eine staatliche Kontingentierung durchzuführen, um den von der Konvention gestatteten herabgesetzten Einfuhrzoll auf Zucker von 6 Franken für den Meterzentner im Interesse der Ausfuhr möglichst auszunützen. Durch Gesetz vom 30. Januar 1903 wurde je ein Kontingent für Österreich, Ungarn und Bosnien festgesetzt und im Gesetze auf die einzelnen Fabriken aufgeteilt, doch mußte dieses Gesetz wieder aufgehoben werden, da es die permanente Kommission in Brüssel mit den Bestimmungen der internationalen Zuckerkonvention für unvereinbar erklärte.

Ein staatliches Zwangskartell ist auch das im Jahre 1910 in Deutschland eingeführte sogenannte Kalimonopol, denn danach wurde von einer Verteilungsstelle die jährliche Absatzmenge in Kalisalzen im In- und Auslande festgesetzt und auf die einzelnen Werke nach ihrer Leistungsfähigkeit aufgeteilt. Die Preise wurden zunächst im Gesetze und ab 1913 vom Bundesrate bestimmt. Auf diese Weise sollte in einem Erzeugnis, das für die Landwirtschaft als Düngemittel höchst wichtig ist und in dem Deutschland auf Grund des Straßfurter Abkommens ein natürliches Monopol besaß, einem Raubbau im Inlande und einer Verschleuderung nach dem Auslande, besonders nach den Vereinigten Staaten von Amerika, vorgebeugt werden. Nach dem Kriege fiel jedoch die natürliche Monopolstellung Deutschlands wegen der Abtretung der im Elsaß gelegenen Werke an Frankreich und wegen des Aufkommens neuer Fundorte und damit auch die Bedeutung des staatlichen Zwangskartells.

Rumänien hat ein staatliches Kartell für Petroleum. Durch Gesetz vom 4. Juli 1924 ist der Verkauf von Petroleum und seiner Derivate einer Verkaufsstelle übertragen, an der Erzeuger, Raffineure und Verbraucher beteiligt sind und die vom Staate kontrolliert wird. Die für das Inland festgesetzten Verkaufspreise dürfen nicht höher sein als die für die ausgeführten Waren.

Die schwere Wirtschaftskrise und politische Unsicherheit ließ nach dem Weltkriege das Bestreben hervortreten, durch Zwangssyndikate

eine planmäßige Regelung der wichtigsten Produktionszweige anzubahnen. Nach dem Vorschlage Wissel-Möllendorfs sollten einzelne Wirtschaftszweige zu Selbstverwaltungskörpern zusammengeschlossen werden. Die neue Deutsche Reichsverfassung schuf diese Möglichkeit, indem sie in Artikel 156 bestimmte: „Das Reich kann im Falle dringenden Bedürfnisses zum Zwecke der Gemeinwirtschaft durch Gesetz wirtschaftliche Unternehmungen und Verbände auf der Grundlage der Selbstverwaltung zusammenschließen mit dem Ziele, die Mitwirkung aller schaffenden Volksteile zu sichern, Arbeitgeber und Arbeitnehmer an der Verwaltung zu beteiligen und Erzeugung, Herstellung, Verwendung, Preisstellung sowie Ein- und Ausfuhr der Wirtschaftsgüter nach gemeinwirtschaftlichen Grundsätzen zu regeln.“ Über einzelne Versuche mit Kohle, Schwefelsäure, Teer und Eisen kam jedoch diese Planwirtschaft nicht hinaus.

20. Die internationale Organisation

Die Konzentrationsbewegung greift vielfach über die Staatsgrenzen auf andere Länder über, so daß man von internationalen Kartellen und Trusts spricht. Dabei sind zwei verschiedene Fälle möglich. Entweder suchen die nationalen Organisationen eine Verständigung unter einander und schaffen eine Überorganisation, deren Form mit der ihrigen durchaus nicht übereinstimmen muß. So können die Verkaufskartelle der gleichen Art in mehreren Ländern ein Rayonierungskartell bilden, durch das sie sich das inländische Absatzgebiet sichern, nationale Vertikalbildungen können zu einer internationalen Horizontalbildung zusammenreten usw. Oder es können die einzelnen Unternehmungen unmittelbar, ohne das Dazwischentreten einer nationalen Vereinigung, sich zu irgendeiner der bereits behandelten Formen der Konzentration zusammenschließen, was besonders bei Produktionszweigen vorkommen wird, deren Erzeugung sich auf wenige große, aber auf verschiedene Staaten verteilte Betriebsstätten beschränkt.

Die Formen der internationalen Organisation weichen also von denen der nationalen nicht ab, aber ihre Bedeutung verschiebt sich, weil sich einige für eine zwischenstaatliche Verständigung besser eignen als die anderen. Vor allem herrscht die horizontale Gliederung weitaus vor, mag es sich nun um ein bloßes Vertragsverhältnis, wie beim Kartell, oder um eine jener innigeren Verbindungen handeln, die man als Trust zu bezeichnen gewöhnt ist. Von den Kartellen wird das sonst seltenere Rayonierungskartell am häufigsten angewendet, indem sich jede Produzentengruppe ihr eigenes Land als Absatzgebiet vorbehält, so daß der konkurrierenden Produzentengruppe der anderen Länder der Verkauf im Inland überhaupt untersagt oder auf ein ziffermäßig bestimmtes jähr-

liches Kontingent eingeschränkt wird. Von dieser Art sind beispielsweise das Glühlampenkartell, das Kunstseidenkartell und die „shipping conferences“ benannten Vereinbarungen in der Seeschifffahrt, die eine gewisse Verkehrsteilung in einzelnen Gebieten des Schiffsverkehrs (Ostsee, Weißes Meer) bezwecken. Preis- und Konditionenkartelle zur einvernehmlichen Festhaltung von Preisen und Verkaufsbedingungen kommen bei Spezialerzeugnissen von Weltmarktbedeutung, wie bei Aluminium, Kupfer, Emailgeschirr, vor, auch die Seeschifffahrt bedient sich ihrer, indem die Frachtraten nach bestimmten Verkehrsrichtungen und die hiebei anzuwendenden Rabatte einheitlich geregelt werden. Es sind ferner Reduktions- und Kontingentierungskartelle möglich; das hervorragendste Beispiel für eines der letzteren ist die internationale Rohstahlgemeinschaft (Entente Internationale de l'Acier), 1926 zunächst für Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg vereinbart, welche die Gesamtproduktion an Rohstahl festsetzt und jedem der beteiligten Länder eine Quote an dieser Gesamtziffer zuweist. Ein Verkaufskartell mit gemeinsamem Verkauf des Fabrikates, zugleich mit gemeinsamem Ankauf des Rohmaterials (Knochen) ist das Leimkartell. Interessengemeinschaften sind möglich, wie die 1912 gegründete, der europäischen Flaschenfabriken zum Ankauf und zur allmählichen Einführung des Patentes für die Owensche Flaschenblasmaschine. In der Seeschifffahrt gehören die bereits früher erwähnten „pools“ hieher, indem die beteiligten Reedereien ihre Gewinne zusammenwerfen und nach einem vorher vereinbarten Schlüssel verteilen. Eine internationale Zusammenfassung ist ferner durch Haltegesellschaften möglich, die man gewöhnlich als internationale Trusts bezeichnet. Von dieser Art ist der amerikanische Petroleumtrust der Standard Oil Co., dem bereits zur Hälfte nichtamerikanische Gesellschaften angehören, die 1886 gebildete Dynamite Trust Co., der schwedische Zündhölzcentrust, die 1902 durch Vereinigung des Aktienbesitzes von amerikanischen, englischen und holländischen Schiffsgesellschaften gebildete International Mercantile Marine Co., der sogenannte Morgan-Trust. Viele solcher internationaler Gesellschaften sind durch Gründung von Tochterunternehmungen in fremden Staaten entstanden. Besondere Bedeutung erhielten sie nach dem Zusammenbruch Österreich-Ungarns durch Gründungen mit dem Sitze in der Schweiz, so für Fes (Tarbouches Co.), für Holz (Timber Holding Co.), für Bugholzmöbel (Mundus) usw.

Was nun die Gründe anbelangt, die zu einer solchen Internationalisierung führen, so gab den stärksten Anstoß der verschärfte Wettbewerb, in welchen die nationalen Konzentrationen zueinander dadurch gerieten, daß sie durch Ausnützung des inländischen Zollschatzes die Inlandpreise hochhalten und dementsprechend die Preise für die Ausfuhr sehr niedrig ansetzen konnten. Zu diesem durch das Zusammenwirken von

Kartell und Zoll ermöglichten eigentlichen Dumping trat nach dem Weltkriege das Valutadumping hinzu, weil die Länder mit Geldentwertung in den zeitweiligen Genuß einer Ausfuhrprämie gelangen, und in gewissen Fällen auch ein soziales Dumping, da sich die Rückständigkeit in der sozialpolitischen Gesetzgebung in einer Verringerung der Erzeugungskosten auswirkt. Ein weiterer Grund war das Expansionsbedürfnis der auf Spezialartikel eingerichteten großen Unternehmungen durch Errichtung von Filialfabriken im Auslande, die formell selbständig, materiell aber mit der Muttergesellschaft verbunden sein mußten, sowie auch die Notwendigkeit, sich im Auslande gelegene Erzeugungsstätten für Rohstoffe oder Halbfabrikate anzugliedern. Nach dem Weltkriege wirkte die Zerreißen bisher einheitlicher Wirtschaftsgebiete durch die neuen Staatengrenzen in derselben Richtung. Schließlich wurden durch die großen, nicht selten politischen Schwierigkeiten, die sich dem Abschlusse von Handelsverträgen zwischen den Regierungen entgegenstellten, die Wirtschaftsführer der einzelnen Staaten gezwungen, eine direkte Verständigung untereinander zu suchen und dadurch Zollschutz und Handelsvertrag entbehrlich zu machen. Allerdings ist nicht zu übersehen, daß Kartellverträge kein voller Ersatz für Handelsverträge sein können, schon deshalb nicht, weil sie niemals auf eine lange Dauer vereinbart sind und bei großen Veränderungen in der Wirtschaftslage sehr leicht in Brüche gehen. Ein interessanter Versuch der Verbindung von Zoll und internationalem Kartell wurde — freilich zunächst ohne Erfolg — in dem österreichisch-ungarischen Mühlenkartell geplant. Österreich nahm infolge der bedrängten Lage der eigenen Mühlenindustrie eine Erhöhung des Einfuhrzolles auf Mehl in Aussicht, konnte jedoch die Zustimmung Ungarns zur Erhöhung des vertragsmäßig gebundenen Zolles nur durch Zugeständnisse an die ungarische Mühlenindustrie erreichen. Deshalb sollten die Mühlen in beiden Staaten einen Kartellvertrag schließen, durch welchen den ungarischen Mühlen die bisher nach Österreich gelieferte Menge als Jahreskontingent auch weiterhin zugesichert, ihnen aber außerdem auf Grund eines komplizierten Berechnungsschlüssels die Differenz zwischen dem alten und neuen Zoll vergütet werden sollte. Diese Vergütung sollte zwar von den österreichischen Mühlen gezahlt, ihnen aber von der österreichischen Regierung ersetzt werden. Auf diese Weise wäre die Zollerhöhung nur für die übrigen Länder wirksam, für Ungarn aber tatsächlich ausgeschaltet worden.

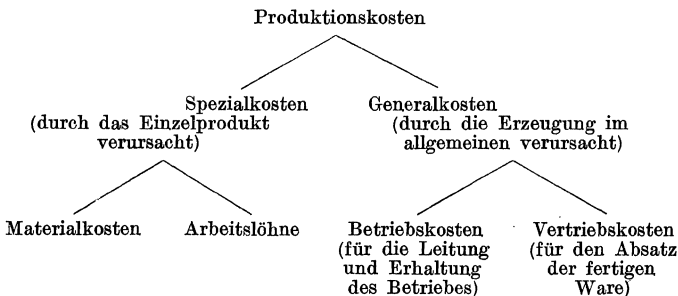
Die Hindernisse, die schon der nationalen Konzentration entgegenstehen, steigern sich bei dem Übergreifen auf das internationale Gebiet sehr bedeutend, weil sich hierbei auch die nationalen Verschiedenheiten im Recht, in den sozialen Einrichtungen, in der Lebenshaltung der Bevölkerung usw. geltend machen. Eine nach Ersparnis an Produktions-

kosten strebende vertikale Gliederung vom Rohstoff bis zum letzten Ganzfabrikat wird international kaum möglich sein; man muß sich vielmehr meist mit horizontalen Bindungen begnügen, die aber auch nicht von langer Dauer zu sein pflegen.

21. Die Wirkungen auf die Produktionskosten

Die stärkste Wirkung der Betriebskonzentration zeigt sich in der Verringerung der Produktionskosten. Eine solche tritt zunächst ein mit jeder Vergrößerung des Anlagekapitals, vor allem deshalb, weil eine vollkommene Betriebseinrichtung geschaffen und die immer teurere Menschenarbeit durch die immer billigere Maschinenarbeit ersetzt werden kann, dann auch deshalb, weil das Unternehmerkapital (Aktienkapital) leichter und vorteilhafter Leihkapital (durch Ausgabe von Obligationen statt im Kontokorrent der Banken) erhält und gewinnt, was dieses mitarbeitende Fremdkapital über den für seine Verzinsung nötigen Betrag hinaus verdient. Darin liegt nun die bekannte Überlegenheit des Großbetriebes über den Kleinbetrieb. Nach den in der deutschen Zuckerindustrie angestellten Berechnungen produziert eine Fabrik, welche 1,5 Millionen Meterzentner Rüben verarbeitet, um rund 40% billiger als eine solche, welche 0,25 Millionen Meterzentner Rüben bezieht. Diese Überlegenheit wird von der Betriebskonzentration einfach weiter geführt, vom Kleinbetrieb über den Großbetrieb zum Größerbetrieb.

Die Betriebskonzentration ermöglicht aber noch eine besondere Ersparnis der Produktionskosten, und zwar an verschiedenen Punkten je nach der Art der Konzentration und je nach den Eigenheiten des Erzeugungsvorganges. Die Produktionskosten lassen sich etwa in folgender Weise gliedern:



In dem hier dargestellten Umfange decken sich die Produktionskosten mit den sogenannten Selbstkosten, die in Handel und Industrie eine große Rolle spielen, höchstens wird es in einzelnen Fällen, namentlich

im Detailhandel, strittig sein, ob nach der üblichen Auffassung die allgemeinen Vertriebskosten mit einzubeziehen sind. Notwendig ist aber die Einbeziehung für die namentlich in der Industrie wichtige Gegenüberstellung von Produktionskosten und Verkaufspreis. In der Praxis wird der letztere durch einen perzentuellen Aufschlag für Unternehmergewinn auf die Produktionskosten ermittelt, doch ist dies nur ein Versuch, denn der Verkaufspreis hängt nicht von den Kosten, sondern vom Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ab, in welchem die Kosten nur ein Element bilden.

Die Materialkosten lassen sich gewöhnlich nur im bescheidenen Maße herabdrücken. Eine Steigerung der Ausbeute beim Rohmaterial ist selten mehr möglich, weil der technische Erfindungsgeist in dieser Hinsicht ohnedies nicht müßig war. Das glänzendste Beispiel bietet wohl die Zuckerindustrie, die freilich nicht bloß unter der Peitsche der Konkurrenz, sondern auch der einer eigenartigen Verbrauchsbesteuerung stand. Während sie zur Zeit der Erfindung des Rübenzuckers zu 1 kg Rohzucker 17 kg Rüben benötigte, genügen heute im Durchschnitte 5 bis 6 kg. Eher wird eine Verbesserung in der Abfallverwertung möglich sein, weil mit der Menge auch die Verwertbarkeit zunimmt. Man hat bezeichnenderweise behauptet, daß der amerikanische Petroleumtrust, die Standard Oil Company, an den Nebenprodukten ebensoviel verdient wie an dem Hauptprodukt. Größere Vorteile lassen sich durch den Engroseinkauf erzielen, weil dann günstigere Preise und Zahlungsbedingungen gelten und die Konjunkturen besser ausgenützt werden können. Der Transport verbilligt sich bei großen Bezugsmengen, weil für Stückgut höhere Tarifsätze gelten als für Schiffs- und Waggonladungen. Insbesondere wird die örtliche Beförderung verbilligt durch Herstellung von Industriegeleisen, welche die Fabrik mit der Hauptbahn verbinden, sowie durch Einrichtung von Drahtseilbahnen und anderen mechanischen Transportvorrichtungen von einem Betrieb zum anderen. Die höchste Stufe erreicht hiebei die vertikale Konzentration, weil sie den verarbeitenden Betrieb vom Markte des Rohmaterials unabhängig macht und eine vollkommene Anpassung an seine Bedürfnisse ermöglicht.

Eine Ersparnis an Arbeitslöhnen wird um so wichtiger, je weiter der Produktionsvorgang fortschreitet, weil mit dem höheren Wert des Fabrikats der Anteil der Arbeitslöhne an den Produktionskosten steigt. Sie wird aber gerade dann um so schwieriger, weil im allgemeinen Interesse das Einkommen des Arbeiters nicht geschmälert werden darf, sondern erhöht werden muß. Der Zwiespalt läßt sich nur dadurch lösen, daß der Arbeitserfolg noch rascher gesteigert wird als der Arbeitslohn. Däs ist das Ziel der in neuester Zeit lebhaft betriebenen Rationalisierung, die sich nach zwei Richtungen zeigt, in der Standardisierung oder Typi-

sierung, indem unter Zurückdrängung von individuellen Wünschen der Käufer die Erzeugung auf wenige Formen (Standardtypen) vereinheitlicht und durch Spezialisierung jedes Betriebes auf eine Type diese in einen Massenartikel verwandelt wird. Das beste Beispiel liefert in dieser Hinsicht die Maschinenindustrie, weil sie am Ende eines besonders langen Produktionsprozesses steht. Es gibt noch Fabriken, welche Hunderte von verschiedenen Maschinen herstellen. Jede erfordert gewisse besondere Vorarbeiten in der Anfertigung von Zeichnungen, Modellen, Schablonen, Leeren usw.; kann man auf Grund derselben nicht eine, sondern gleich hunderte Maschinen anfertigen, so verringert sich dieser Kostenbetrag sehr bedeutend. Die Spezialisierung ist denn auch in den Vereinigten Staaten von Amerika so vorgeschritten, daß eine Fabrik nur Dreschmaschinen, Nähmaschinen, Hobelmaschinen u. dgl., ja oft nur bestimmte Arten und Größennummern derselben herstellt und bei Fehlen von Bestellungen auch auf Lager arbeitet, weil gewisse Typen allgemein gangbar geworden sind und besondere Wünsche der Abnehmer prinzipiell nicht berücksichtigt werden. Unter solchen Verhältnissen finden auch die automatischen Maschinen immer größere Verbreitung, bei denen nur das Aufspannen des Werkstücks durch Handarbeit geschieht, während die eigentliche Arbeit ohne alle Aufsicht von der Maschine selbst vollendet wird; dahin gehören die Schraubenmaschinen, Maschinen für Drahtstifte und Nägel, Räderfräsmaschinen, Revolverdrehbänke usw. Dabei ist die Verwendung von angelernten statt gelernten Arbeitern möglich, die einen um ein Fünftel bis ein Viertel geringeren Lohn beanspruchen. Die zweite Richtung der Rationalisierung ist die Normalisierung oder Normung, die darin besteht, daß den zur Auswechslung bestimmten Maschinenteilern, Werkzeugen und technischen Behelfen, die bisher in mannigfaltigster Ausführung vorkamen, einheitliche Formen und Maße gegeben werden, und zwar nicht bloß für einen Betrieb, sondern für die ganze Industrie. Außer der Herabsetzung des Arbeitsaufwandes wird dadurch erzielt: Ersparnis an Rohmaterial, Verringerung der notwendigen Lagerbestände, Erweiterung des Absatzes, weil die Verwendung mancher Maschinen (Dampfmaschinen, Pumpen u. dgl.) in verkehrsabgelegenen Orten sehr darunter leidet, daß ein Gebrechen mehrwöchige Betriebsunterbrechungen verursachen kann, usw. Solche Rationalisierungsmaßnahmen werden durch die Konzentration, wenn nicht allein ermöglicht, so doch stark gefördert.

Im allgemeinen sind aber die Spezialkosten ziemlich spröde, ein ungleich weiteres Feld eröffnet sich der Konzentration in der Herabdrückung der Generalkosten. Die Betriebskosten, welche die erste Gruppe der Generalkosten bilden, umfassen alle Ausgaben, welche mit der Erzeugung verbunden sind, aber nicht aus der Herstellung des einzelnen

Erzeugnisses, sondern aus der Erhaltung und Leitung des gesamten Betriebes erwachsen. Dazu gehören die Kosten für die Betriebskraft (Kohle für Dampferzeugung, Elektrizität, Gas usw.), für Beheizung und Beleuchtung der Betriebsräume, für Reparaturen an Gebäuden und Maschinen, für die auf der Erzeugung selbst lastende Erwerbssteuer, für Prämien der Elementar- und Arbeiterversicherung, für Gehalte an Beamte, Aufsichtsorgane und sogenannte unproduktive Arbeiter, für die Errichtung und Erhaltung von Laboratorien und Versuchsanstalten, für Verzinsung und Abschreibung des Anlagekapitals usw. Sie haben die besondere Eigenschaft, daß sie gleich bleiben oder doch mit der Vermehrung der Produktion im Betriebe nicht gleichmäßig ansteigen. Sie werden meist in der Form eines prozentuellen Zuschlages auf die Arbeitslöhne oder die Spezialkosten berechnet und stellen sich recht hoch; in der Maschinenindustrie ist z. B. ein Zuschlag von 50 bis 200% auf die Arbeitslöhne üblich. Die Konzentration sucht nun die Erzeugung des einzelnen Betriebes zu steigern, damit sich diese gleichbleibenden Betriebskosten auf eine größere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Zu diesem Zwecke werden unter Umständen weniger leistungsfähige Betriebe völlig aufgelassen. So hat der amerikanische Whiskytrast von 80 Brennereien bis auf die zwölf größten und bestausgestatteten alle geschlossen und mit dem Rest ebensoviel erzeugt wie sämtliche Brennereien vorher. Unter den Betriebskräften erlangt der elektrische Strom die Vorherrschaft; ein eigenes Elektrizitätswerk bietet den großen Vorteil der Unabhängigkeit von fremder Kraftquelle, ist aber erst bei einer gewissen Betriebsgröße rentabel und verbilligt sich um so mehr, je mehr Anlagen verschiedener Art angeschlossen werden können. Bei kleinen Arbeitsmaschinen ist gruppenweiser Antrieb notwendig, bei größeren von fünf Pferdekräften aufwärts ist aber der Einzelantrieb vorteilhaft, weil dann bei Stillstand der Motor nicht voll belastet und die „Leerarbeit“ vermieden wird. Die Elektrizität liefert auch die beste Lichtquelle, weil sie an jede beliebige Arbeitsstelle geleitet werden kann, den Arbeiter nicht durch Hitzeausstrahlung überanstrengt und die größte Feuersicherheit bietet. Verschiedene Reparaturarbeiten können bei der Vereinigung in Eigenregie besorgt werden, das Bureau- und Aufsichtspersonal kann verringert werden, für die Versicherung der Arbeiter können eigene Kassen, z. B. Betriebskrankenkassen, geschaffen werden, Laboratorien, Versuchsanstalten u. dgl. können besser ausgestaltet und doch verhältnismäßig billiger organisiert werden usw.

Zu einer besonders starken Überspannung hat der scharfe Wettbewerb der Gegenwart in den Vertriebskosten geführt, die mit dem Absatz der erzeugten Ware verbunden sind. Dahin gehören die Kosten für die Verkaufsniederlagen und Reisenden sowie die Provisionen an Vertreter und Agenten im In- und Auslande, für Tantiemen an die

leitenden Persönlichkeiten, für Reklame in Katalogen, Zeitungen, Plakaten usw. Die Vertriebskosten werden in der Buchführung der einzelnen Betriebe als „Handlungskosten“ bezeichnet und gewöhnlich nicht in die Selbstkosten des Produktes inkalkuliert, vom wirtschaftlichen Standpunkt aber müssen alle Kosten berechnet werden, die bis zu dem Augenblick auflaufen, in welchem die Ware aus dem Besitz des Erzeugers in den des nächsten Käufers (meist eines Händlers) gelangt. Die heutigen Buchhaltungsmethoden entsprechen eben noch nicht vollkommen den wirtschaftlichen Anforderungen. Da kann nun die Konzentration ein wichtiges Ersparungsmittel sein, weil der Verkaufsapparat bei mancher Art derselben für die liefernden Betriebe überhaupt entfällt und in den übrigen Fällen für mehrere zusammengelegt werden kann; in jedem Falle werden alle überflüssigen Frachtkosten vermieden, weil jede Bestellung dem nächstgelegenen Betriebe zugewiesen wird. Die amerikanischen Trusts haben bei ihrem Zustandekommen oft Hunderte von Reisenden und Agenten entbehren können. Die Zahl der Zwischenhände zwischen Erzeugern und Verbrauchern wird verringert, nicht selten wird der gesamte Verkauf einer einzigen Stelle übertragen, manchmal schließt sich an das Produzentenkartell ein Händlerkartell an. Bemerkenswert in dieser Hinsicht ist auch das von den amerikanischen Trusts und den Reedereikartellen (shipping conferences) angewendete Faktorsystem, wonach den Abnehmern besondere Vorteile (Rabatte u. dgl.) unter der Bedingung zugesichert werden, daß sie sich mit ihrem Bedarf ausschließlich an die eine Quelle halten. Eine Beengung und Kraftvergeudung liegt heute schließlich darin, daß der Unternehmer in ganz unwirtschaftlicher Weise zu dem Unternehmerisiko auch ein Darlehensrisiko tragen muß, weil er seinen Kunden kreditiert. In manchen Zweigen, z. B. in der Bierbrauerei, führen die Abnehmer ihr Geschäft geradezu auf Rechnung und Gefahr des Produzenten. Auch nach dieser Richtung kann die Konzentration ersparend wirken. Gewaltige Summen verschlingt ferner die Reklame durch Zeitungsinsertate, Plakate, reich illustrierte Kataloge, Reklamekarten u. dgl. Besonders bei Heilmitteln, Seifen, Toiletteartikeln, kleinen Gebrauchsgegenständen sind sie so entscheidend, daß von dem Verkaufspreis oft zwei Drittel auf Reklame und nur ein Drittel auf die Herstellung entfallen. Die Behauptung, daß die Reklame volkswirtschaftlich nutzlos ist, weil der Konsument nur überredet werden soll, statt der einen Ware die des Konkurrenten zu nehmen, ist zwar unbedingt unrichtig, denn die vornehmste Aufgabe des Handels geht sogar dahin, durch Weckung neuer Bedürfnisse Konsum zu schaffen. Insoweit ist die Reklame wertschaffend und auch für die konzentrierten Betriebe unentbehrlich, wohl aber werden die Kosten erspart, die lediglich auf Verdrängung des Konkurrenten abzielen.

Die Kartelle als die allgemeinsten Zusammenschlüsse der horizontalen Konzentration scheinen dem in der wirtschaftlichen Entwicklung begründeten Streben nach Senkung der Produktionskosten entgegenzuarbeiten, denn es gibt wegen der Unterschiede des Standortes, der Bezugs- und Absatzverhältnisse und der Betriebsorganisation nicht zwei Unternehmungen, die mit denselben Kosten arbeiten, und die Kartellpolitik muß oft auf die Erhaltung auch der schwächsten Bedacht nehmen. Bei verschiedenen Kosten und gleichen Verkaufspreisen erhalten aber die stärkeren auch im Rahmen der Vereinbarung eine größere Gewinnmöglichkeit und diese veranlaßt sie, die schwächeren durch Fusion oder Interessengemeinschaften sich anzugliedern und dadurch die eigene Beteiligungsquote im Kartell zu erhöhen. Die Beteiligungsquote gewinnt dadurch, daß sie von einem teurer arbeitenden Betrieb auf einen billiger arbeitenden Betrieb übertragen wird, an Wert und wird demgemäß als selbständiges Handelsobjekt bezahlt. Im rheinisch-westfälischen Kohlen-syndikat hat sich demgemäß die Zahl der Mitglieder rasch vermindert, die Beteiligungsziffer gerade der größten Gruppen aber stark vermehrt.

Nicht zu übersehen ist freilich, daß die die Arbeitsteilung notwendigerweise ergänzende Arbeitsvereinigung bei dem Zusammenwirken vieler Menschen in einer Organisation wieder Kosten verursacht. Bei einem einzelnen Unternehmer erfolgt die planmäßige Zusammenfassung der technischen und kommerziellen Teilvorgänge in seinem Kopfe, die Einheitlichkeit des Willens ist von vornherein gegeben, bei einem großen Stabe von leitenden Persönlichkeiten muß sie aber erst künstlich konstruiert werden. Für die gemeinsame Willensbildung müssen eigene Organe, Ausschüsse, gebildet werden, in denen sich gerade tüchtige Persönlichkeiten leicht gegenseitig hemmen. Bei starker Zentralisierung müssen an die Stelle persönlicher Anordnungen allgemeine Dienstvorschriften treten, die durch allzu große Schablonisierung allen Einzelfällen nicht gerecht werden, gleichzeitig auch das Verantwortlichkeitsgefühl und Interesse der untergeordneten Leiter beträchtlich vermindern. Die Bureaokratisierung ist keine Eigentümlichkeit der Staatsverwaltung, sondern haftet auch privaten Unternehmungen an und wächst mit ihrer Größe. Bei weitgehender Dezentralisierung werden aber die Leiter der Betriebe und Abteilungen ihre Selbständigkeit betonen, woraus sich wieder innere Reibungen ergeben, die ein auf den Gesamterfolg abzielendes Zusammenarbeiten erschweren. Jede Organisation hat daher ein gewisses Optimum der Größe, über das hinaus ihre Kosten die Ersparnisse durch Arbeitsteilung überschreiten. Rein empirisch hat man für die heutigen Verhältnisse gefunden, daß dieses Optimum bei einem Betriebe, also der technischen Einheit jedes Konzerns, bei 1500 bis 3000, bei einem mehrere Betriebe umfassenden Konzern etwa bei 50 000 beschäftigten Arbeitern liegt.

22. Die Wirkungen auf die Preise

In der Theorie gilt für das moderne Wirtschaftsleben noch der Grundsatz der freien Konkurrenz. „Der befriedigendste wirtschaftliche Zustand soll erreicht werden durch möglichst uneingeschränkte, selbst rücksichtslose Betätigung der individuellen Kräfte, durch frischen, fröhlichen Kampf. Dieser Kampf führt zum Siege der tatkräftigsten und tüchtigsten Kämpfer und mithin zum erwünschten Fortschritte. Alles und namentlich alle Vereinbarungen, welche die Beschränkung dieser freien Betätigung der individuellen Kraft bezwecken oder zur Folge haben, erscheinen von diesem Standpunkt aus zweckwidrig“ (Emil Steinbach, Rechtsgeschäfte der wirtschaftlichen Organisation, S. 145. Wien. 1897). Von der selbstregulierenden Kraft der freien Konkurrenz erwartet man sowohl eine Güterversorgung zu möglichst niedrigen Preisen als auch die automatische Drosselung jeder Überproduktion. Das ergab sich aus dem Ideengang der klassischen Nationalökonomie. Wenn in einer Ware zu viel erzeugt wird, so werden die Preise sinken. Der einzelne Produzent wird sich aber, sobald er nichts mehr verdient oder gar mit Verlust arbeitet, zurückziehen und einem anderen Erwerbe zuwenden. Dadurch verringert sich aber das Angebot und die Preise werden wieder steigen. Steigen sie aber höher, als dies den Produktionskosten mit Zuschlag eines bürgerlichen Gewinns entspricht, so wird die reichere Verdienstmöglichkeit Unternehmer anlocken. Das Angebot wird sich vermehren und die Preise wieder herabdrücken. In Wirklichkeit besteht diese Selbstregulierung nicht, weil die beiden Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, durch ihre Einstellung in bestimmte Produktionszweige in immer höherem Grade gebunden werden. Durch einen Wechsel der Tätigkeit geht für die menschliche Arbeitskraft ein großer Teil der erworbenen Arbeitsgeschicklichkeit für den einzelnen und für die Volkswirtschaft verloren. Immer gewaltiger wird aber die Gefahr des Kapitalverlustes. Wenn der Produzent in seiner Unternehmung große Kapitalien angelegt hat, so zieht er sich im Falle der Überproduktion nicht zurück, weil die Stilllegung oder Abänderung des Betriebes gleichbedeutend ist mit einer Kapitalsentwertung. Fabriksgebäude lassen sich nur in großen Städten gut verwerten, gebrauchte Maschinen aber haben gewöhnlich nur den Wert von altem Eisen. Selbst eine Einschränkung verursacht eine Verteuerung, weil sich die Generalkosten (Verwaltung, Kapitalszinsen, Kohle usw.) gleichbleiben und nunmehr auf eine geringere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Die größte Sorge eines Betriebsleiters ist die nach voller Beschäftigung des Betriebes, selbst bei schlechten und verlustbringenden Preisen. Er wird sogar die Produktion zu steigern suchen, weil er hoffen kann, durch die Verringerung der Generalkosten auf die Produkteinheit länger konkurrenzfähig zu

bleiben. Er wird ferner wirtschaftlich unproduktive Vertriebskosten für Reklame, Agenten usw. vermehren, nur um seinen Mitkonkurrenten auszustechen. Die Überproduktion heilt sich also nicht von selbst, sondern verschärft sich sogar, führt auch nicht immer zu den niedrigsten Preisen, jedenfalls aber nicht zu einem angemessenen Preisniveau.

Tatsächlich befinden wir uns, in welches Gebiet der Volkswirtschaft wir auch hineinblicken, nicht im Zustande der freien, sondern der geregelten Konkurrenz. An die Stelle der Anarchie tritt die Organisation. Vor allem regelt der Staat mit Hilfe der verschiedenen öffentlich-rechtlichen Korporationen die Konkurrenz durch Beschränkung der Gewerbefreiheit (Befähigungsnachweis, Konzessionspflicht, Hausierbeschränkung), durch eine umfassende Arbeiterfürsorge, durch den Schutz des gewerblichen Eigentums (Patent-, Marken- und Musterschutz), durch die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, durch Zölle und Handelsverträge, durch Tarifhoheit bei Verkehrsunternehmungen usw. Vielleicht noch wirksamer erweist sich die Organisation der Interessenten selbst, die Koalitionsidee in ihrer modernen Form. In allen Berufen, von den niedrigsten bis zu den höchsten, herrscht ein starker Zug zur Vereinigung der wirtschaftlichen Bestrebungen; die Konzentration ist nur eine Anwendungsform desselben. Den Weg haben die Lohnarbeiter gebahnt, indem sie sich zeitweilig verabredeten, um eine Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen durchzusetzen. Der Staat verbündet sich auch zuweilen mit diesen Koalitionen, wie die Fälle der staatlichen Kontingentierung und der Einflußnahme auf die Tarifverträge der Arbeiter beweisen. Nicht die freie, sondern die geregelte Konkurrenz zielt auf ein gerechtes und angemessenes Preisniveau ab. Zwar kündigt sich das Inslebentreten eines Kartells oder Trusts häufig durch eine Erhöhung der Verkaufspreise an, doch ist zu berücksichtigen, daß vor dem Zusammenschluß Kampfpreise oder Verlustpreise bestanden, die schließlich zum Untergang einiger Unternehmungen und damit zu einer Zerstörung von Kapitalien und einer Brachlegung von Arbeitskräften geführt hätten; ohne Zusammenschluß wäre es später zu einer um so größeren Verteuerung der Waren gekommen, weil die überlebenden Unternehmungen ihre Kriegskosten hereinbringen müssen und können.

Da entsteht die Frage, ob die Konzentration nicht gleichbedeutend ist mit der Schaffung von privaten Monopolen, denn wäre dies der Fall, so müßte man trachten, sie in die Hände des Staates als des Anwalts gemeinwirtschaftlicher Interessen zu spielen. Die Kartellschriftsteller stehen bisher tatsächlich auf diesem Standpunkt. So definiert Liefmann (Kartelle und Trusts, S. 25): „Kartelle sind freie Vereinigungen selbständiger Unternehmer derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes.“ Ein Monopol ist aber nur dann vorhanden, wenn die Konkurrenz ausgeschaltet ist, und das ist hier nicht der Fall.

Wir kennen zwei Arten von Monopolen, die natürlichen auf Grund des Seltenheitsvorkommens eines Minerals oder einer Pflanze und die gesetzlichen auf Grund einer Verfügung der Staatsgewalt. Die Entwicklung geht dahin, alle natürlichen Monopole durch Heranziehung neuer Fundorte oder Verwendung von Ersatzstoffen zu durchbrechen und die Monopolisierungsmöglichkeit ausschließlich dem Staate vorzubehalten. Durch die Konzentration kommt es immer nur zu einer Regelung, niemals zu einer Vernichtung der Konkurrenz. Der Irrtum der herrschenden Volkswirtschaftslehre liegt eben darin, daß sie nur den Unterschied zwischen Monopol und freier Konkurrenz kennt, daß sie die Forderungen nach politischer Freiheit auf das wirtschaftliche Leben übertrug, denn auf diese Weise geraten politische und wirtschaftliche Freiheit in einen unlösbaren Konflikt. Der moderne Kapitalismus ist nur durch den schrankenlosen Individualismus gefährlich geworden; er wird nicht umgebracht durch die Sozialisierung, sondern gerettet durch die Organisierung. Die Konzentration läßt selbst in ihren äußersten Formen, den Kartellen und Trusts, die Konkurrenz bestehen und entwickelt sie sogar immer von neuem, und zwar sowohl vom Auslande her als auch im Inlande.

Die Auslandskonkurrenz ist, da Einfuhrverbote gegen die Handelsverträge verstoßen, nicht ausgeschaltet, sondern nur durch Fracht und Zoll behindert. Die Frachtkosten fallen aber um so weniger ins Gewicht, je höher die Arbeitsquote an den Herstellungskosten ist, am wenigsten also bei hochwertigen Fabrikaten. Der Zollschatz ist aber in der Hand der Gesetzgebung des eigenen Staates, die auf die Fähigkeit des betreffenden Produktionszweiges zur Kartellierung nur in negativem Sinne Rücksicht nehmen wird. Der Schutzzoll begünstigt das Zustandekommen von Kartellen und Trusts, weil er besser ausgenützt werden kann, wenn die Behinderung der Auslandskonkurrenz durch eine Regelung der Inlandskonkurrenz ergänzt wird. Auf diese Weise kommt bei industriellen Erzeugnissen der Schutzzoll in den Preisen vielfach erst zum Vorschein. Die in solchen Erzeugnissen häufige Überproduktion im Inlande selbst hat nämlich zur Folge, daß der Inlandspreis oft weit unter dem Niveau von Weltmarktpreis und Zoll zurückbleibt. Ohne besondere Organisation gelangt er auf dieses Niveau nur dann, wenn die Ware ganz oder teilweise aus dem Ausland bezogen werden muß. Die Regelung der Inlandskonkurrenz durch Kartelle oder Trusts hat nun die gleiche Wirkung. Wenn dann ein durch die Produktionskosten nicht gerechtfertigt hoher Preis entsteht, so liegt die Schuld nicht an dem Kartell oder Trust, sondern am Zoll, der sich in diesem Falle nicht auf einen bloßen Ausgleich der Produktionskosten im Inlande mit jenen des Auslandes beschränkt.

Der Schutzzoll ist daher keine Voraussetzung der Konzentration, die vielmehr auch im Zustande der Zollfreiheit möglich ist und vorkommt.

Das Fehlen des Zollschatzes stört nur die Form des Kartells, das aber trotzdem durchführbar ist, wenn für die betreffende Ware ein natürlicher Frachtschutz besteht, ferner wenn der betreffende Produktionszweig wegen der Qualität seiner Erzeugung oder wegen seiner außerordentlich geringen Produktionskosten gegen den ausländischen Wettbewerb ohnedies geschützt ist, oder wenn durch ein internationales Kartell die Konkurrenz vertragsmäßig ausgeschaltet wird. Die Trusts sind als festere und dauerndere Organisationen vom Zollschatz ganz unabhängig. Es war durchaus kein Scherz, wenn der Präsident des amerikanischen Stahltrusts Gary vor der parlamentarischen Tariffkommission erklärte, daß der Wegfall des Zollschatzes nicht seiner Gesellschaft, wohl aber den Außenseitern gefährlich werden könnte. Im äußersten Falle werden übriges Kartelle und Trusts durch vollständige Fusion ersetzt, wofür England genügend Beispiele liefert. Die bemerkenswerteste Erscheinung in dieser Hinsicht ist aber die zunehmende Internationalisierung der Konzentration, die das Interesse der Produzenten am Schutzzoll herabsetzt oder sogar aufhebt. So eröffnet sich eine ganz neue Perspektive für die künftige Gestaltung der Handelspolitik.

Der schwerste Vorwurf, der gegen die Kartelle und Trusts erhoben und immer wieder leidenschaftlich erörtert wird, betrifft die Schleuderpreise nach dem Auslande, das Dumpingsystem. Wenn im Inlandspreise der Zollschatz ausgenützt wird, kann die Ware nach dem Auslande sogar mit Verlust verkauft werden. Dieser Notexport dient aber wieder dazu, den Inlandsmarkt von den überschüssigen Warenlagern zu befreien und eine Preiserhöhung bis zur Grenze des Schutzzolles anzubahnen. Nehmen wir an, die den Bedarf des Inlands voll deckende Normalproduktion einer Ware betrage 1 Million Meterzentner, stellen wir ferner die Produktionskosten mit 40 und den normalen Verkaufspreis mit 50 Geldeinheiten per Meterzentner ein. Im Falle der Normalproduktion wird sich die Rechnung also folgendermaßen stellen:

Verkaufspreis für 1 Million Meterzentner	
zu 50 Geldeinheiten	50 Millionen Geldeinheiten
Produktionspreis für 1 Million Meterzentner	
zu 40 Geldeinheiten	40 Millionen Geldeinheiten
	<hr/>
	daher Gewinn 10 Millionen Geldeinheiten.

Nun entstehe eine Überproduktion von 10%, welche den Verkaufspreis im Inlande auf die Produktionskosten herabdrücke. Wir haben dann:

Verkaufspreis für 1,1 Millionen Meterzentner	
zu 40 Geldeinheiten	44 Millionen Geldeinheiten
Produktionskosten für 1,1 Millionen Meterzentner	
zu 40 Geldeinheiten	44 Millionen Geldeinheiten
	<hr/>
	daher Gewinn 0 Millionen Geldeinheiten.

Gelingt es nun, den Produktionsüberschuß von 0,1 Millionen Meterzentner zu einem Verlustpreis von 30 Geldeinheiten (10 Geldeinheiten unter den Produktionskosten) im Auslande abzusetzen, so kommen auf den Inlandsmarkt nur 1 Million Meterzentner, weshalb dort der normale Verkaufspreis zu erzielen sein wird. Die Rechnung ist dann folgende:

Verkaufspreis für	1 Million Meterzentner im Inlande	
	zu 50 Geldeinheiten	50 Millionen Geldeinheiten
Verkaufspreis für	0,1 Millionen Meterzentner im Auslande	
	zu 30 Geldeinheiten	3 Millionen Geldeinheiten
		Gesamterlös 53 Millionen Geldeinheiten
Produktionskosten für	1,1 Millionen Meterzentner	
	zu 40 Geldeinheiten	44 Millionen Geldeinheiten
		Gewinn 9 Millionen Geldeinheiten.

Als besonders schädlich werden aber die billigen Auslandsverkäufe für Rohstoffe und Halbfabrikate empfunden, weil dadurch die fremden Veredlungsindustrien gegenüber den einheimischen bevorzugt erscheinen. Zur Ausgleichung der Nachteile haben die Kartelle vielfach den das teure Material verarbeitenden Veredlungsindustrien im Inlande private Ausfuhrprämien gewährt. So z. B. wurde im Jahre 1902 vom deutschen Kohlensyndikat, Halbzeugverband und Trägerverband zur einheitlichen Regelung der Ausfuhrvergütungen eine eigene Zentrale, die Abrechnungsstelle für die Ausfuhr in Düsseldorf, geschaffen. Solche Prämien sind aber, so wird nicht mit Unrecht behauptet, vom Gutdünken der Kartelleitungen abhängig und bilden keine ständige Einrichtung. Das Dumping-system ist aber gar keine Folge der Konzentration. Die Produzenten eines Landes können nur dann dauernd billiger nach dem Ausland verkaufen, wenn der Zollschutz so hoch ist, daß bei voller Ausnützung desselben der Inlandspreis nicht bloß einen Gewinn, sondern auch eine Entschädigung für die Verluste bei der Ausfuhr gewährt. Billige Auslandsverkäufe können zwar auch bei knappem Zollschutz durch Ausfuhrkartelle organisiert werden, werden aber dann als Notexporte nur vorübergehender Natur sein und nicht dazu dienen, eine fremde Veredlungsindustrie gegen die heimische konkurrenzfähig zu machen. Übrigens wird nach dem Auslande nur zu dem ohnedies dort geltenden Preis verkauft, zu welchem sich die dortige Veredlungsindustrie ihr Material auch anderweitig beschaffen könnte. Die Konzentration bietet sogar eine Abhilfe gegen die Schleuderkonkurrenz, und zwar durch die erwähnte im Fortschreiten begriffene Internationalisierung.

Die Betriebskonzentration schließt aber auch die Konkurrenz im Inlande nicht aus. Bei den Kartellen ergibt sich eine solche schon daraus, daß die Konzentration nur kommerzieller und nicht technischer Natur ist, so daß der Wettkampf um die niedrigsten Produktionskosten be-

stehen bleibt, ja sogar verschärft wird, weil der Betrieb vertragsmäßig behindert ist, den Vorsprung auf dem Gebiete des kaufmännischen Vertriebes zu suchen. Aber selbst im Verkaufe lassen manche Kartelle eine Konkurrenz zu. Sie geben zuweilen dem Käufer die Wahl der Marke frei, aber nur gegen Bezahlung eines Überpreises, welcher der betreffenden Kartellfirma unverkürzt abgeführt wird; andererseits hat die Firma auch die Preisdifferenz allein zu tragen, wenn die Ware wegen schlechter Qualität nur mit Rabatt verkauft werden kann. Schließlich gibt es, von kleinen Spezialindustrien abgesehen, fast keine Konzentration, welche die gesamte Produktion umfaßt. „Außenseiter“ bleiben oder entstehen bald, besonders wenn eine Besserung des Geschäftsganges dazu reizt. Ein Außenseiter wird gerade dann zur größten Gefahr, wenn er niedrigerungen wird, denn der aus einer Konkursmasse erworbene Betrieb arbeitet von vornherein mit einem stark herabgesetzten Anlagekapital, erscheint daher begünstigt. Und selbst wenn es gelänge, eine Produktion des ganzen Erdballes in einen Trust zusammenzuschließen, so wird eine Preisüberspannung wirksam dadurch verhindert, daß der Konsum durch den regen Erfindungsgeist täglich neue Möglichkeiten erhält, denselben Bedarf mit einem anderen Erzeugnis zu decken. Man denke nur an den gigantischen Kampf der Lichtquellen, des Petroleums gegen das Rüböl, des Steinkohlengases gegen das Petroleum, des elektrischen Lichtes gegen das Gas, des Rückschlages hierin infolge der Erfindung des Auerschen Glühlichts, der folgenden Besserung des elektrischen Lichts durch den Übergang von Kohlenfadenlampen zu Metallfadenlampen, der Fortschritte des Spirituslichts usw.

Eine durch die tatsächliche Preisentwicklung für Kohle, Eisen und Stahl nachgewiesene Folge der Konzentration ist die größere Gleichmäßigkeit der Preise. Eine solche liegt vor allem im Interesse der vereinigten Werke selbst, denn je größer die Kapitalsanlage ist, desto mehr muß der Werksleiter für eine stetige Beschäftigung sorgen, weil eine auch nur zeitweilige Stilllegung mit großen Kapitalsverlusten (z. B. bei Hochöfen, die ausgeblasen werden müssen) verbunden ist. Starken Steigerungen der Preise folgen aber immer entsprechende Senkungen, der hohe Wellenschlag der Konjunktur ist also kein Vorteil. Er ist es aber auch nicht für die Verbraucher, von denen die große Masse auf gleiches Einkommen angewiesen ist, für die sich auch die Preisrückgänge im absteigenden Aste der Konjunktur immer nur langsam durchsetzen und wegen des unvermeidlichen Rückschlages auch nie zur vollen Geltung kommen. Die Preisbildung der Konzerne liegt also in dieser Beziehung in der Linie des allgemeinen volkswirtschaftlichen Interesses.

Sie ist aber auch deshalb volkswirtschaftlich günstig, weil sie eine Ermäßigung der Preise auf die Dauer nicht hindert, sondern anbahnt. In den meisten Fällen wird eine Ersparnis an Produktionskosten erzielt,

ferner können sich die Unternehmungen bei dem Wegfall jäher Preisschwankungen mit einem geringeren Unternehmergewinn begnügen, weil er nur die Prämie für das Unternehmerrisiko bildet. Die Auswirkung dieser Ermäßigungen auf die Preise wird also nicht gehindert, weil keine Konzentration die Konkurrenz aufhebt, wenn sie nicht auf der natürlichen Seltenheit eines Produktes oder auf einem gesetzlichen Monopol aufgebaut ist.

23. Die Wirkungen auf die Arbeiter

Gelegentlich der deutschen Kartellenquete von 1905 und auch späterer Erörterungen wurde seitens der Unternehmer betont, daß die Kartelle eine Regelung des Arbeitsverhältnisses nicht kennen, hierin vielmehr den Mitgliedern vollkommen freie Hand lassen. Diese Behauptung wird von manchen Kartellschriftstellern nicht geglaubt, denn, so sagen sie, wenn auch die Statuten eine Behandlung von Arbeiterfragen nicht kennen, so liegt es doch nahe, daß sich die Teilnehmer bei ihren öfteren Zusammenkünften auch darüber verständigen. Utsch (Kartelle und Arbeiter, S. 41) meint sogar, daß die Kartelle als die festeste Organisation die Aufgaben zu übernehmen hätten, welche heute die Arbeitgeberverbände erfüllen. Diese Meinungsdivergenzen haben ihre Ursache nur in einer Begriffsverwirrung. Eine direkte Beeinflussung des Arbeitsverhältnisses ist durch die Kartelle in der Regel nicht vorgesehen und wird auch zweckmäßigerweise vermieden. In dem einen Falle handelt es sich um die Ware, um eine Angelegenheit des kaufmännischen Vertriebes, in dem anderen um eine Arbeitsleistung, um eine Angelegenheit des technischen Betriebes. Der Arbeitgeberverband ist auch kein gewöhnlicher Verein, sondern ein Kartell, aber ein solches über die Arbeitskräfte, gewöhnlich nicht fachlich, sondern territorial organisiert. Es läßt sich zwar psychologisch leicht erklären, daß die Einigung auf einem Gebiete auch eine solche auf einem anderen Gebiete regen und fördern kann, die Scheidewand zwischen Kartell und Arbeitgeberverband bleibt aber aufrecht. Auf der anderen Seite muß aber eine indirekte Beeinflussung des Arbeitsverhältnisses durch die Kartelle zugegeben werden.

Die unmittelbarste und wichtigste Folge der Kartellierung ist die Stetigkeit der Arbeitsgelegenheit. Zwar wurde eingewendet, daß die Entstehung eines Kartells oder Trusts nicht selten mit massenhaften Arbeiterentlassungen einsetzt. Diese sind aber nicht eine Folge der Konzentration, sondern eine Folge der Krise, die voraufgegangen ist. Sie hätten einmal unter allen Umständen vorgenommen werden müssen; je später, desto schlimmer. Das Kartell sucht sogar im eigenen Interesse die für die Arbeiter mildeste Form einer nur teilweisen, aber allgemeinen Produktionseinschränkung oder eines allmählichen Überganges, während

gerade der freie Konkurrenzkampf Massen von Arbeitern plötzlich brotlos macht. Ein hervorragendes Beispiel sehen wir in dem Ankauf der Owenschen Patente für Flaschenblasmaschinen durch den Verband der europäischen Flaschenfabriken. Eine solche Maschine leistet mit vier Mann dasselbe, was 75 Glasbläser nebst ihren Hilfsarbeitern verfertigen konnten. Bei freier Konkurrenz hätte sich jede Fabrik mit der Anschaffung solcher Maschinen beeilen müssen, eine furchtbare Erschütterung des Arbeitsmarktes wäre eingetreten, vielleicht hätten sich die Arbeiterrevolten aus den Anfangszeiten der Fabriksindustrie wiederholt. Das europäische Kartell kaufte aber im Jahre 1908 das Patent gemeinsam an und führte die Maschine nur in langsamer Folge ein, so daß im ersten Jahr nur 10% der Erzeugung und in den folgenden Jahren fortschreitend je 5% auf Maschinenarbeiten übergeleitet wurden. Die Stetigkeit in der Beschäftigung behindert die Entstehung der „industriellen Reservearmee“, welche auf die Arbeitslöhne drückt und bei Arbeitskonflikten die Widerstandskraft der Arbeiter lähmt.

Die Wirkung auf die Arbeitslöhne ist eine günstige, weil das Lohnniveau höher und stetiger ansteigt als unter der freien Konkurrenz, welche es jähen Schwankungen aussetzt. Hierüber sind namentlich im Kohlenbergbau und in der Eisenindustrie Deutschlands eingehende Untersuchungen angestellt worden. Ein Vergleich der Löhne im Ruhrrevier und den übrigen Kartellgebieten mit den Löhnen in dem früher vom preußischen Fiskus beherrschten Saarrevier zeigte, daß die Kartellierung den Arbeitern sogar günstiger ist als die Verstaatlichung, obzwar es immer das Bestreben des staatlichen Bergbaues war, „die Löhne nicht steigen und fallen zu lassen, sondern sie möglichst in derselben Höhe zu halten oder doch nur, wenn eine Veränderung eintritt, sie nach oben zu verändern“ (Rede des preußischen Handelsministers im preußischen Abgeordnetenhaus am 26. Februar 1907). Die vielfach angestellten Untersuchungen über den Anteil der Arbeitslöhne am Wert des gefertigten Produktes sind für die Kartellfrage nicht beweisend, weil die Ursachen der Anteilsveränderungen technischer Natur sind. Man hat freilich eingewendet, daß den Arbeitern die volle Ausnützung der aufsteigenden Konjunktur erschwert oder unmöglich gemacht wird, weil sich die kartellierten Unternehmer bei der Anwerbung von Arbeitern nicht mehr zu überbieten brauchen. Eine derartige Ausnützung liegt aber nicht im Interesse des Arbeiters, weil sie zu einem um so schärferen Rückschlage führen muß. Die amerikanischen Trusts scheinen allerdings weniger auf eine stetige Lohnentwicklung hinzuwirken, aber die Ursache dieser Abweichung liegt nicht in den Trusts, sondern in den amerikanischen Wirtschaftsverhältnissen. Solange Europa das große Reservoir bildet, welches auch dem Bedarf Amerikas notwendige Arbeitskräfte abgibt und überschüssige wieder aufnimmt, sind die Trusts weniger auf die

Erhaltung einer ständigen Arbeiterschaft bedacht. Die Vertreter der Gewerkvereine erklärten aber gelegentlich der Trustenquete, daß sie die Trusts, die sie für unvermeidlich halten, eher begünstigen werden, weil sie der Meinung sind, sich ihren Anteil an allen durch den Trust erzielten Ersparnissen zu sichern. Auch die Wohlfahrtseinrichtungen für die Arbeiter werden durch die Konzentration gefördert, denn je größer, gleichartiger und ständiger die Arbeiterschaft ist, desto leichter und zweckmäßiger kann die Fürsorge eingerichtet werden.

Die Feststellung des Arbeitsvertrages wird durch jede Art der Konzentration günstig beeinflusst. Erstens deshalb, weil das persönliche Abhängigkeitsverhältnis zwischen einem Unternehmer und seinen Arbeitern durch ein unpersönliches Anstellungsverhältnis zwischen einer oder mehreren Gesellschaftsunternehmungen und einer immer größeren Zahl von gleichartigen Angestellten und Arbeitern ersetzt wird. Als Individuum war der Arbeiter der schwächere Teil, weil er unter der Fiktion der Freiheit des Arbeitsvertrages nur die Wahl hatte, die diktierten Arbeitsbedingungen anzunehmen oder zugrunde zu gehen, in der Koalition aber ist er häufig der stärkere Teil, weil in unserem demokratischen Zeitalter die Stimmen nur gezählt und nicht gewogen werden. Zweitens wird der Arbeitsvertrag deshalb für den Arbeiter vorteilhafter, weil alle Verbesserungen, wie Maßnahmen des Arbeiterschutzes, Verkürzungen der Arbeitszeit usw., viel leichter durchzusetzen sind, wenn sie von allen oder doch den maßgebendsten Produzenten gleichzeitig und im gleichen Ausmaße vorgenommen werden. In neuester Zeit haben sich sogar direkte Beziehungen zwischen den kollektiven Arbeitsverträgen, welche statt zwischen dem einzelnen Unternehmer und dem einzelnen Arbeiter zwischen deren Organisationen geschlossen werden, und den Kartellen ergeben. Die Arbeiterorganisation kann nun das Kartell schützen, indem sie den außerhalb des Kartells gebliebenen Unternehmungen den Zuzug von Arbeitern absperrt. Die Unternehmerorganisation schützt dafür den Tarifvertrag, indem ihre Mitglieder keine Arbeiter aufnehmen, die zu minderen als den im Tarifvertrag festgesetzten Löhnen oder Arbeitsbedingungen arbeiten wollen. Auf diese Weise vereinigt sich ein Kartell zur Regelung des Angebotes in Ware mit einem Kartell zur Regelung des Angebots in Arbeitskräften zu einer Schutzgemeinschaft oder Allianz. Namentlich in England, aber auch in Deutschland, Österreich und in der Schweiz sind in den letzten Jahrzehnten derartige Verbindungen in kleineren Spezialindustrien aufgetaucht. Von mancher Seite wurde ihnen eine große Zukunft zugesprochen, ein neuer Ausbau unseres Wirtschaftssystems wurde sogar erwartet. Solche Hoffnungen gehen aber viel zu weit. Die Tarifverträge sind vor allem keine den Kartellen analoge Erscheinung, denn sie werden von der eigentlichen Großindustrie abgelehnt und durch

die fortschreitende Konzentration auch überflüssig gemacht, weil auf diese Weise das gemeinsame Ziel: stetiger Lohnsatz mit langsam steigender Tendenz viel einfacher und sicherer erreicht wird. Die Allianz dient ferner nicht so sehr dem Tarifvertrage, der seinem Wesen nach diesen Schutz gar nicht braucht, als vielmehr der dahinter stehenden Arbeiterorganisation, dem Gewerkverein, der auf diese Weise seine namentlich in England ausgebildete Übermacht gegenüber der Industrie und gegenüber den nichtorganisierten Arbeitern noch schärfer zur Geltung bringt. Schließlich ist das eigentliche Ziel der Schutzgemeinschaft eine gemeinsame Bekämpfung von Outsidern, die aber so gehässige Formen angenommen hat, daß sie am ehesten ein Einschreiten der Gesetzgebung und Verwaltung gegen die Kartelle rechtfertigt. Aber auch ohne diese Verknüpfung wirkt die Konzentration bessernd auf den Arbeitsvertrag.

Wenn nun auch Konzentration und Arbeiterorganisation besser auf völlig getrennten Wegen verfolgt werden, so ist doch ein indirekter Einfluß vorhanden, und zwar ein günstiger, weil die Konzentration immer größere Massen gleichartiger Arbeiter vereinigt und somit die Vorbedingungen für das Wachstum der Arbeiterorganisation verbessert. Sehr charakteristisch ist in dieser Hinsicht die Haltung der Sozialdemokratie. Sie erkennt die Vorteile der Kartelle für die Arbeiter und ihre Organisation vollkommen an, einzelne ihrer Schriftsteller haben sich offen als ihre Verteidiger bekannt. Einer einheitlichen Stellungnahme stand aber die Tatsache entgegen, daß Mittelstand und bürgerliche Presse von kartellfeindlichen Schlagworten erfüllt waren und die sozialdemokratische Partei es nicht gut riskieren konnte, sich in einer Streitfrage zwischen den Großkapitalisten und dem Kleinbürger auf die Seite der ersteren zu schlagen. Die Haltung war daher eine zuwartende mit der Begründung, daß die Kartelle nur den Weg zum sozialistischen Zukunftsstaat ebnen: sie schaffen Monopole, die aus den Händen Privater in die Gewalt des Staates gebracht werden müssen, die Staatsgewalt aber müsse unterdessen an das Proletariat fallen, welches den Staat mit kapitalistischer Produktion in eine Wirtschaftsgenossenschaft auf Grundlage des Gemeineigentums an den Produktionsmitteln verwandeln werde. Daß dies nichts mehr als eine theoretische Verbrämung für eine den Kartellen günstige Stellung der Sozialdemokratie ist, wird auch von einsichtigen Köpfen der Partei selbst kaum mehr bezweifelt werden.

24. Die Versuche einer gesetzlichen Regelung

Eine gesetzliche Regelung der verschiedenen Formen der Konzentration, besonders der Kartelle in Europa und der Trusts in Amerika, ist zwar immer, in früheren Zeiten sogar stürmisch, verlangt, bisher

aber noch wenig versucht worden. Einer solchen öffnen sich zwei Wege. Der direkte der straf- oder zivilrechtlichen Unterdrückung und der indirekte der Bekämpfung durch wirtschaftspolitische Maßnahmen. Im Straf- und Zivilrecht können zunächst ältere Paragraphen angewendet werden, die aber unwirksam bleiben, weil es sich um neue Erscheinungen des Wirtschaftslebens handelt, für welche die alten Rechtssätze nicht berechnet waren und daher auch nicht passen. Die Aufstellung neuer Rechtssätze will aber auch nicht gelingen, weil damit nur die sehr wandelbare formale Seite und nicht der allein entscheidende Inhalt getroffen werden kann. Ein strafrechtliches Verbot bleibt unwirksam, weil die für diesen Fall notwendige genaue Definition nur die Form des Zusammenschlusses treffen kann, diesen also auf andere Wege weist. Eine dieser Formen, und zwar gerade die stärkste, nämlich die Fusion, ist auch auf diesem Wege unerreichbar, weil sich eine fusionierte Unternehmung von einer Einzelunternehmung nur durch die Entstehungsursache und nicht durch den Aufbau unterscheidet. Die zivilrechtliche Anfechtbarkeit führt aber nur zu krassen Mißbräuchen. Erhält das Publikum ein Klagerecht, so wird ein Mißbrauch zu Erpressungen kaum zu vermeiden sein. Erhält aber der Teilnehmer das Klagerecht, so wird der Grundsatz von Treu und Glauben im kaufmännischen Verkehr in der größten Weise verletzt, weil dieser Teilnehmer einen von ihm frei abgeschlossenen Vertrag nach Belieben brechen kann, sobald er ihm nicht mehr genug Vorteil bietet.

Gangbar und empfehlenswert ist ausschließlich der Weg der wirtschaftspolitischen Maßnahmen, weil die Konzentrationsbewegung im Interesse der Allgemeinheit liegt, also nicht an sich, sondern nur in gewissen ungünstigen Auswirkungen zu bekämpfen ist. Gegenüber Ausartungen besitzt die moderne Staatsverwaltung genügend wirksame Handhaben, wie knappere Bemessung des Zollschutzes, Beeinflussung durch Eisenbahn- und Schiffstarife, Förderung der Selbsthilfe der Verbraucher, Regelung des Submissionswesens, Verhinderung von Ausschreitungen in dem oft zu gehässigen Kampfe gegen die Außenseiter usw. Unbedingt zu verwerfen ist die oft vorgeschlagene staatliche Preisfestsetzung, weil bei der heutigen Freiheit des Marktes keine Behörde verlässliche Anhaltspunkte für die Ermittlung eines „gerechten Preises“ besitzt. Würde sie die Herstellungskosten als Grundlage für die Preisberechnung nehmen, so müßte der Preis so hoch sein, daß er auch die Kosten des am teuersten arbeitenden Betriebes deckt, oder die Preisfestsetzung würde zu einer plötzlichen Verdrängung der mit den höchsten Kosten arbeitenden Betriebe, also zu einer Verringerung der Gesamterzeugung führen; auf keinen Fall würde der Zweck erreicht. Würde aber der Weltmarktpreis als Vergleichspunkt herangezogen werden, so würde gar keine Änderung des jetzigen Zustandes eintreten, da der inländische

Kartellpreis auch heute den Weltmarktpreis samt Zoll nicht überschreiten kann, es aber nicht angeht, der Industrie mit einer Hand den Zollschutz zu geben und mit der anderen gleichzeitig wegzunehmen.

Vor allem ist aber eine Registrierung und Kontrolle notwendig, damit sich die betreffenden behördlichen Organe einen genauen Einblick in die Konzentrationsbewegung verschaffen, um auf Grund ihrer Erfahrungen geeignete Vorschläge von Fall zu Fall erstatten zu können. Der Führer der französischen Gewerkschaften Jouhaux hat im April 1926 sogar die Schaffung einer internationalen Kontrolle durch den Völkerbund beantragt. Behufs Behandlung dieses Antrages wurde der Weltwirtschaftskonferenz vom Mai 1927 eine Zusammenstellung der in den einzelnen Staaten bestehenden gesetzlichen Bestimmungen vorgelegt (C. Lammers, Kartellgesetzgebung des Auslandes. Berlin 1927).

Die meisten Länder behelfen sich mit der Anwendung alter Bestimmungen des Strafrechtes oder des Bürgerlichen Rechtes. So unterstehen in England alle kartellierte Vereinbarungen dem common law, das von den Gerichtshöfen dahin ausgelegt wird, daß jede Art von Beschränkung des Handels zu verwerfen ist. Solche Vereinbarungen sind daher grundsätzlich un erzwingbar, gelten aber nur dann als gesetzwidrig, wenn sie ungesetzliche Handlungen involvieren. Auch die meisten übrigen europäischen Staaten begnügen sich mit der vom römischen Recht übernommenen Rechtsregel, welche die gegen die guten Sitten verstoßenden Verträge für rechtsunwirksam erklärt, und mit den Bestimmungen des Strafgesetzes, falls eine besondere unter ihre Sanktion fallende Handlung vorliegt. In Österreich wurde die Anwendung des Koalitionsgesetzes vom 7. April 1870 versucht, das Verabredungen von Gewerbetreibenden untersagt, die den Preis einer Ware zum Nachteile des Publikums erhöhen. Durch gerichtliche Entscheidungen wurde festgestellt, daß dieses Verbot nicht auf Kartelle angewendet werden kann, die den Schutz der wirtschaftlichen Interessen der Produzenten gegenüber dem Zwischenhandel oder dem Sinken der Preise bezwecken. Die ältere Koalitionsgesetzgebung ist aber hier ganz fehl am Platze, denn sie kann nur Preiskartelle treffen, welche die schwächste Gruppe bilden, und ihrer Anwendung auf die heutige Volkswirtschaft fehlen die wichtigsten Voraussetzungen, nämlich: 1. das Vorhandensein eines örtlich beschränkten Marktes, weil unterdessen die Verkehrsmittel einen Wettbewerb auf dem Weltmarkte geschaffen haben, 2. die bevorzugte Stellung der Gewerbetreibenden, weil die zünftige Organisation gerade durch die Fabriksindustrie zersprengt worden ist, und 3. die behördlichen Preistaxen, nach denen der Richter beurteilen könnte, ob die Preise „zum Nachteile des Publikums“ erhöht worden sind oder nicht. Eine besondere Formulierung hat Frankreich, denn eine Novelle vom 3. Dezember 1896 bedroht mit Gefängnis und Geldstrafen Personen

oder Vereinigungen, die einen Einfluß auf den Markt zu dem Zwecke üben, um sich einen übermäßigen Gewinn zu schaffen. Infolge der ungeheuren Schwierigkeit der Beurteilung, wann ein solcher übermäßiger Gewinn vorliegt, haben aber die Gerichte noch keinen Anlaß zur Urteilsfällung gehabt.

Die beiden Staaten, welche wirklich Kartellgesetze besitzen, nämlich Deutschland und Norwegen, begnügen sich mit einer staatlichen Kontrolle. Die Deutsche Kartellverordnung vom 2. November 1923 verlangt vor allem die schriftliche Form für Verträge und Beschlüsse, welche Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung oder des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung oder die Forderung von Preisen enthalten (Syndikate, Kartelle, Konventionen und ähnliche Abmachungen). Gefährdet ein Vertrag oder Beschluß dieser Art oder eine bestimmte Art seiner Durchführung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl, so kann der Reichswirtschaftsminister 1. beim Kartellgericht beantragen, daß der Vertrag oder Beschluß für nichtig erklärt oder die bestimmte Art seiner Durchführung untersagt wird; 2. anordnen, daß jeder an dem Vertrage oder Beschlüsse Beteiligte jederzeit fristlos den Vertrag kündigen oder von dem Beschlusse zurücktreten kann; 3. anordnen, daß ihm Abschrift aller zur Durchführung des Vertrages oder Beschlusses getroffenen Vereinbarungen und Verfügungen einzureichen ist und daß diese Maßnahmen erst nach Zugang der Abschrift in Kraft treten. Die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl sind insbesondere dann als gefährdet anzusehen, wenn in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise die Erzeugung oder der Absatz eingeschränkt, die Preise gesteigert oder hochgehalten oder im Falle wertbeständiger Preisstellung Zuschläge für Wagnisse (Risiken) eingerechnet werden, oder wenn die wirtschaftliche Freiheit durch Sperren im Einkauf oder Verkauf oder durch Festsetzung unterschiedlicher Preise oder Bedingungen unbillig beeinträchtigt wird. Verträge oder Beschlüsse der bezeichneten Art kann jeder Beteiligte fristlos kündigen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Als wichtiger Grund ist es immer anzusehen, wenn die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit des Kündigenden, insbesondere bei der Erzeugung, dem Absatz oder der Preisgestaltung, unbillig eingeschränkt wird. Auf Grund von Verträgen oder Beschlüssen der bezeichneten Art dürfen ohne Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts Sicherheiten nicht verwertet und Sperren oder Nachteile ähnlicher Bedeutung nicht verhängt werden. Sind Geschäftsbedingungen oder Arten der Preisfestsetzung von Unternehmungen oder von Zusammenschlüssen solcher (Trusts, Interessengemeinschaften, Syndikaten, Kartellen, Konventionen und ähnlichen Verbindungen) geeignet, unter Ausnutzung einer wirtschaftlichen Machtstellung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl zu gefährden, so

kann das Kartellgericht auf Antrag des Reichswirtschaftsministers allgemein aussprechen, daß die benachteiligten Vertragsteile von allen Verträgen, die unter den beanstandeten Voraussetzungen abgeschlossen sind, zurücktreten können.

Norwegen hat durch ein Gesetz vom 12. März 1926 eine Kontrolle von Konkurrenzeinschränkungen und Preismißbrauch eingeführt. Als Kontrollbehörden fungieren ein von einem zum höchsten Richteramt befähigten Direktor geleitetes Kontrollkontor und ein vom König ernannter, aus einem Vorsitzenden und vier Mitgliedern bestehender Kontrollrat. Das Kontrollkontor kann die Anmeldepflicht festsetzen 1. für Zusammenschlüsse zwischen Erwerbtreibenden, sofern sie bindende oder unterrichtende Bestimmungen getroffen haben oder zu treffen beabsichtigen, welche eine Regelung von Preis, Produktions- oder Absatzverhältnissen bezwecken und als wichtig für die Marktverhältnisse im Inlande angesehen werden müssen, 2. Abmachungen oder Regelungen, die Zweck oder Wirkungen haben, wie unter 1. erwähnt, 3. Erwerbtreibende, die durch ihre Tätigkeit wesentlichen Einfluß auf die Preise für die betreffenden Waren oder Leistungen auf dem norwegischen Markte oder auf einem größeren Teil davon haben, 4. Erwerbtreibende, die Besitzer oder Leiter eines Betriebes sind, der entweder Unterabteilung eines ausländischen Betriebes oder eines Zusammenschlusses von ausländischen Betrieben ist, welche einen wesentlichen Einfluß auf die Preise für die betreffenden Waren oder Leistungen in einem Land oder mehreren Ländern haben. Ausgenommen sind Zusammenschlüsse, Abmachungen und Regelungen über Lohnverhältnisse und Arbeitsbedingungen. Die Kontrollbehörden können Aufschlüsse über Preis, Umsatz und andere Verhältnisse verlangen und Einsicht in Bücher, Papiere und Protokolle nehmen. Es ist Erwerbtreibenden verboten, Preise oder Gegenleistungen zu verlangen, die als ungebührlich angesehen werden müssen. Der Kontrollrat kann nach Vorschlag des Kontrollkontors regulierende Bestimmungen erlassen. Die Teilnahme an den anmeldepflichtigen Zusammenschlüssen oder Abmachungen ist ohne Zustimmung des Kontrollrates nur für höchstens ein Jahr oder mit einer Kündigungsfrist von höchstens drei Monaten zulässig. Strafen dürfen von Zusammenschlüssen nicht verhängt und Sicherheiten nicht realisiert werden für die Übertretung einer konkurrenzregulierenden Bestimmung, die unbillig ist. Ein konkurrenzregulierender Zusammenschluß, der einen schädlichen Einfluß auf Preis-, Produktions- und Absatzverhältnisse ausübt oder dessen Tätigkeit als ungebührlich angesehen werden muß, kann aufgelöst werden. Erwerbsmäßiger Boykott ist verboten, sofern angenommen werden muß, daß er die allgemeinen Interessen schädlich beeinflusst oder unbillig wirkt oder als ungebührlich gegenüber dem Boykottierten anzusehen ist. Erwerbsmäßiger Boykott

liegt vor, wenn ein oder mehrere Erwerbtreibende aus Gründen der Konkurrenzregulierung sich weigern, sich mit einem anderen Erwerbtreibenden oder mit einem Verbraucher unter ihren gewohnheitsmäßigen Bedingungen in Geschäftsverbindung einzulassen. Verboten ist ferner eine Abmachung, daß ein Erwerbtreibender ausschließlich oder vorzugsweise oder unter besonders günstigen Bedingungen mit einem einzelnen Erwerbtreibenden oder einem begrenzten Kreis von solchen oder von Verbrauchern in Verbindung stehen soll, wenn angenommen werden muß, daß sie allgemeine Interessen schädigen oder einem Außenstehenden gegenüber ungebührlich wirken wird. Der Kontrollrat kann auch die Differenzierung von Preisen und Geschäftsbedingungen nach Kunden oder Bezirken untersagen. Übertretungen des Gesetzes werden mit Geld- und Gefängnisstrafen geahndet.

Die Tschechoslowakei hat 1925 den Entwurf eines Kartellgesetzes festgestellt, wonach eine Kommission gebildet werden soll, der alle Kartellbildungen bekanntzugeben sind, und die das Recht haben soll, die Kartellbestimmungen zu überprüfen und die Aufsicht über ihre Gebarung auszuüben. Ferner soll eine Kontrolle über die Preise geübt werden. Der Entwurf wurde jedoch noch nicht Gesetz.

Einzelne außereuropäische Staaten haben sich in Spezialgesetzen besonders gegen die Trusts gewendet. In den Vereinigten Staaten von Amerika gilt das Federal Antitrust Law von 1890, nach dem Urheber kurz Sherman Act genannt, das „jeden Vertrag, jede Vereinigung in Form eines Trustes oder in anderer Weise oder Verabredung (conspiracy) zur Beschränkung des Handels zwischen den Einzelstaaten oder mit fremden Nationen“ für ungesetzlich erklärt. Es erklärt ferner für ein Vergehen, zu monopolisieren oder den Versuch einer Monopolisierung zu machen oder sich mit einer oder mehreren Personen zusammenzuschließen oder zu verabreden, um den Handel zwischen den Einzelstaaten oder mit fremden Nationen zu monopolisieren. Die Regierung kann in solchen Fällen die strafrechtliche Verfolgung gegen die Personen einleiten, die sich an gesetzwidrigen Vereinigungen beteiligen, und ein Verfahren zur Verhinderung oder Unterdrückung der Gesetzesverletzung veranlassen. Besonders strittig wurde dabei der Begriff der „Beschränkung des Handels“ (restraint of trade). Nach einer Entscheidung des höchsten Gerichtshofes soll der Prüfstein für die Gesetzmäßigkeit die Tatsache sein, ob die auferlegte Beschränkung derart ist, daß sie nur den Wettbewerb regelt oder vielleicht dadurch fördert, oder ob sie derart ist, daß sie den Wettbewerb unterdrückt oder sogar vernichtet. In Betracht kommen auch das Clayton-Gesetz von 1914, das einer Gesellschaft den Erwerb von Aktien verbietet, wenn dadurch der Wettbewerb verhindert oder ein Monopol begründet werden soll, sowie auch verschiedene Handelsmißbräuche durch unterschiedliche Preisfestsetzungen bekämpft,

sowie das Federal Trade Commission-Gesetz von 1919, das eine eigene Behörde, die Federal Trade Commission schafft, welche fortlaufend die allgemeinen Geschäftsverhältnisse, besonders mit Rücksicht auf unlauteren Wettbewerb, etwaige Handelsbeschränkungen und Monopolbildungen zu untersuchen hat, also ein Kontrollgesetz ist. Eine Bresche in die Antitrustgesetzgebung schlug jedoch die Export Trade Act 1918 (Webb-Pomerence Law), die für den Ausfuhrhandel Vereinigungen gestattet, die im Binnenhandel ungesetzlich sein würden.

Eine umfassende Regelung hat Kanada durch die Combines Investigation Act von 1923 vorgenommen. Als combines gelten danach alle Zusammenschlüsse, die zum Nachteil oder gegen das Interesse des Publikums, seien es Verbraucher, Erzeuger oder andere, gewirkt haben oder wahrscheinlich wirken werden, umfassen also 1. sogenannte Fusionen, Trusts und Monopole und 2. das Verhältnis, das sich ergibt, wenn eine Person die Kontrolle über oder ein Interesse an der Gesamtheit oder an einem Anteil des Geschäftes einer anderen Person durch Kauf, Pacht oder stillschweigenden Vertrag, ein solche Vereinbarung oder Einrichtung oder Kombination, welche den Erfolg hat oder zu haben bestimmt ist, a) Beförderungs-, Fabrikations-, Lieferungs- oder Lagerungs- oder Handelsangelegenheiten zu beschränken, oder b) die Fabrikation oder Produktion zu hindern, zu beschränken oder zu schmälern; oder c) einen einheitlichen Preis oder Wiederverkaufspreis oder einheitlichen Pachtpreis oder einheitliche Kosten der Lagerung oder der Beförderung festzusetzen; oder d) den Preis oder Mietpreis oder die Kosten eines Artikels, der Lagermiete oder der Beförderung zu erhöhen; oder e) den Wettbewerb in Erzeugung, Fabrikation, Ankauf, Tausch, Verkauf, Lagerung, Beförderung, Versicherung oder Lieferung innerhalb eines bestimmten Bezirks oder Distrikts oder allgemein zu verhindern oder zu schmälern, oder eine vollständige Kontrolle über diese Dinge zu gewinnen; oder f) den Handel in anderer Weise zu beschränken oder zu schädigen. Ein staatlicher Registrator hat die Untersuchung über die eingelaufenen Klagen zu führen und entsprechende Berichte und Vorschläge an die Regierung zu erstatten. Sechs Personen, die britische Untertanen sind, in Kanada wohnen und das 21. Lebensjahr vollendet haben, können Klage führen und eine Untersuchung beantragen, für die das Verfahren eingehend geregelt wird. Als Gegenmaßnahmen sind vorgesehen die Aufhebung oder Herabsetzung des Einfuhrzolles, die Rücknahme eines erteilten Patentes, eventuell Gefängnis- und Geldstrafen.

Neuseeland hat in den Jahren 1905, 1908 und 1910 besondere Gesetze zur Bekämpfung monopolistischer Auswüchse auf dem Markte für Lebensmittel, Kohle, Petroleum und Tabak erlassen. Argentinien bekämpft durch das Gesetz vom 3. Oktober 1923 den Gefrierfleischtrust, indem es Maximal- und Minimalpreise für Fleisch festsetzt.

Literaturverzeichnis

- Brandt, O.: Zwangssyndikate und Staatsmonopole. Berlin. 1918.
- Brentano, L.: Der Unternehmer. Berlin. 1907.
- Friedländer, H.: Die Interessengemeinschaft als Rechtsform der Konzernbildung. Berlin. 1921.
- Geiler, K.: Gesellschaftliche Organisationsformen des neueren Wirtschaftsrechtes 2. Aufl. Mannheim. 1922.
- Gruntzel, J.: Über Kartelle. Leipzig. 1902.
- Der Sieg des Industrialismus. Leipzig. 1911.
- Hausmann: Die Tochtergesellschaft. Eine rechtliche Studie zur modernen Konzernbildung und zum Effektenkapitalismus. Berlin. 1923.
- Immelmann: Die Organisation der Industrie. Straßburg. 1922.
- Jeidels, O.: Das Verhältnis der Großbanken zur deutschen Industrie. Jena. 1905.
- Kestner, F.: Der Organisationszwang. Berlin. 1912.
- Lammers, C.: Kartellgesetzgebung des Auslandes. Leipzig. 1927.
- Levy, H.: Monopole, Kartelle und Trusts. Jena. 1909.
- Liefmann, R.: Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften 4. Aufl. Jena. 1923.
- Kartelle und Trusts, 6. Aufl. Stuttgart. 1924.
- Macrosty, H. W.: Das Trustwesen in der britischen Industrie. (Deutsche Übersetzung) Berlin. 1910.
- Mannstaedt, H.: Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe. Jena. 1916.
- Marquardt, U.: Die Interessengemeinschaften. Würzburg. 1910.
- Passow, R.: Betrieb, Unternehmung, Konzern. Jena. 1925.
- Riesser, J.: Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration 4. Aufl. Jena. 1912.
- Schmalenbach, E.: Finanzierungen. Leipzig. 1920.
- Schmitt-Schowalter, A.: Die Organisationsform der modernen Wirtschaft. Eßlingen. 1926.
- Tross, A.: Der Aufbau der Eisen- und eisenverarbeitenden Industrie-Konzerne Deutschlands. Berlin. 1923.
- Tschierschky, S.: Zur Reform der Industriekartelle. Berlin. 1921.
- Utsch, O.: Kartelle und Arbeiter. Berlin. 1911.
- Voelcker, H.: Vereinigungsformen und Interessenbeteiligungen in der deutschen Großindustrie. Schmollers Jahrbuch für Verwaltung und Volkswirtschaft. 1919.
- Wiedenfeld, K.: Kartelle und Konzerne. Berlin und Leipzig. 1927.

Sachverzeichnis

- Absatzkontingentierung 40
accaparement 12
Aktienaustausch 24, 32
Aktienwerb 24
Allianzen 68
Arbeiter 66
Ausfuhrkartell 42
- Bank 2, 11, 31
Beteiligungsgesellschaften 27
Betrieb 2
board of trustees 26
- corner 12
- Dachgesellschaft 14, 27
Dumping 43, 63
- Effektenkapital 28
Erwerbsgenossenschaften 8
- Fabrik 2
Finanzierungstechnik 31
Freiland 36
Fusion 31, 48
- Gemischter Betrieb 19
Gesetzliche Regelung 69
Gewinnkontingentierung 40
- Haltegesellschaft 26
Handelsverträge 53
Haushalt 3
holding company 27
Horizontale Konzentration 20
- Interessengemeinschaft 45
Internationale Organisation 51
investment trust 17
- Kalimonopol 50
Kapitalsanlagevereinigung 17
- Kapitalgesellschaft 11
Kartell 1, 21, 33
Kettensystem 25
Kombination 13
Konditionenkartell 35
Konsumtion 3
Kontingentierungskartell 39
Kontrollgesellschaft 27
Konzentration 2, 12
Konzern 14, 21
Kundenschutzkonvention 39
- Monopol 61
Muttergesellschaft 27, 29
- Omnium 17
- Planwirtschaft 51
pool 47
Preise 60
Preiskartell 36
Produktion 3
Produktionskosten 54
Produktivität 7
- Rayonierungskartell 38
Reduktionskartell 37
Reiner Betrieb 19
Rentabilität 9
Ring 12
Risikenausgleich 10
- Sachkapital 28
Sammelunternehmung 13
Schachtelgesellschaft 27
Schwänze 12, 16
Spezialbanken 31
Spezialisierung 9
Spitzengesellschaft 14, 27
Submissionkartell 41
Syndikat 2
Syndizierung 13

Tochtergesellschaft 27, 29
Treuhand 27
Trust 1, 21, 43
Umsatz 9
Unternehmung 6
Usancen 35
Valorisierung 13
Verkaufskartell 41

Verschmelzung 31
Vertikale Konzentration 18
Vertrag 23
Vertrieb 4
Verwässerung 28
watering 28
Zwangsorganisation 28

Verlag von Julius Springer in Wien I

Grundriß des kaufmännischen Rechtes

Von

Dr. Rudolf Pollak

Ord. Professor an der Universität und an der Hochschule für Welthandel in Wien

Zweite, vermehrte und verbesserte Auflage. 261 Seiten. 1927
9 Reichsmark

Der vorliegende Grundriß ist dem Gedankenkreis des Kaufmannes angepaßt. Der Stoff ist so behandelt, daß er keinen Rechtsbegriff voraussetzt und keinen verwendet, der erst in einem späteren Zeitpunkt erklärt wird. Ursprünglich für Vorlesungen an Handelshochschulen bestimmt, dient der Grundriß in der neuen Auflage mehr als bisher auch der Vorbereitung der Lehrer an Handelsschulen, namentlich aber dem Kaufmann und seinen Angestellten, den kaufmännischen Korporationen und sonstigen wirtschaftlichen Organisationen. Die Darstellung entspricht dem neuesten Gesetzesstand. Das deutsche Recht und das geltende Recht der Tschechoslowakei ist neben dem österreichischen dauernd berücksichtigt.

Inhaltsübersicht:

Allgemeine Lehren. — Die Lehre vom Kaufmann. — Das Unternehmen. — Die Hilfspersonen des Kaufmannes. — Einzelne Verträge. — Sachverzeichnis.

Grundzüge des Wechsel- und Scheckrechtes einschließlich der Gesetzestexte

Von

Hofrat Dr. Siegmund Grünberg

Vorsitzender Rat am Oberlandesgericht und a. o. Professor an der
Hochschule für Welthandel in Wien

Dritte, umgearbeitete Auflage. 126 Seiten. 1927
3,90 Reichsmark

Das vorliegende Buch soll als rasch und übersichtlich orientierender Lehrbehelf und Wegweiser auf dem schwierigen Gebiet des Wechsel- und Scheckrechtes vornehmlich auch Nichtjuristen dienen. Die dritte Auflage wurde auf den neuesten Rechtsstand ergänzt und mehr als bisher durch Hinweisungen auf die Praxis und durch Aufnahme einzelner besonders wichtiger Rechtssprüche des Obersten Gerichtshofes ausgebaut. Um den Lesern den Gesetzestext selbst zu vermitteln, wurden die Wechselordnung und das Scheckgesetz als Anhänge beigegeben.

Die Gesetzmäßigkeit in der Wirtschaft

Von

Dr. Josef Dobretsberger, Wien

156 Seiten. 1927. 6,50 Reichsmark

Inhaltsverzeichnis:

Die Mehrdeutigkeit des Begriffes der ökonomischen Gesetzmäßigkeit. — Der Begriff des Gesetzes und der Tatbestand der Wirtschaft. — Dogmengeschichte des Begriffes der ökonomischen Gesetzmäßigkeit: Die Anfänge des Gesetzsbegriffes, Smith und Ricardo. Die Gesetzmäßigkeit als Ausdruck der Kausalrelationen zwischen den äußerlich wahrnehmbaren Faktoren der Wirtschaft. Mill, die Zweiteilung der Auffassung der Wirtschaftsgesetze. Die Möglichkeit exakter empirischer Gesetze in der Wirtschaft, die mathematische Schule. Die skeptische Richtung des Empirismus, die ältere historische Schule. Die Ablehnung des Gesetzmäßigkeitsbegriffes in der Wirtschaftstheorie, die jüngere historische Schule. Die psychologische Richtung, der vermittelnde Standpunkt Wiesers und Böhm-Bawerks. Die erkenntnistheoretische Richtung, die logisch formale Auffassung der Wirtschaftsgesetze (Menger). Die Abkehr vom Gesetzmäßigkeitsproblem (Max Weber). — Die Gesetzmäßigkeit in der Wirtschaft: Zum statistischen Nachweis von Regelmäßigkeiten im Ablauf der Wirtschaft. Das Problem des Historisch-Relativen in der Gesetzmäßigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen und der Gegensatz der sozialen Klasseninteressen. Analyse des empirisch gegebenen Tatbestandes der Wirtschaft, Wirtschaft konkret als normgemäßes Handeln, abstrakt als Normensystem. Die Gesetzmäßigkeit in den wirtschaftlichen Erscheinungen als Regelmäßigkeit der Normbefolgung: Die Wert- und Preisgesetze, das Zurechnungsgesetz, Gesetze des Geldwertes, Gesetz des abnehmenden Kapitalertrages, Krisentheorie, Gesetz der Konzentration des Kapitals, Entwicklungsgesetze. Die Bedeutung der Ergebnisse für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung. — Wirtschaft und Recht, Wirtschaft und Gesellschaft. — Literaturnachweis. — Autorenverzeichnis.

Friedrich Wieser als Soziologe

Von

Adolf Menzel

Professor an der Universität Wien

52 Seiten. 1927. 3 Reichsmark

Inhaltsübersicht:

Einleitung. — Zur Methodenlehre der Soziologie. — Volksseele und objektiver Geist. — Theorie der Macht. — Die sozialen Gebilde. — Massenpsychologie. — Das Führertum. — Soziale Gesetze. — Probleme der Historik. — Zur Soziologie des Staates. — Zur Theorie der Revolutionen. — Schlußbemerkungen.

Das Gesetz der Macht

Von

Friedrich Wieser

578 Seiten. 1926. Preis: In Ganzleinen gebunden 27 Reichsmark

In Halbleder gebunden 33 Reichsmark

Das Buch ist der Abschluß und die Krönung einer langen, den Staats- und Sozialwissenschaften gewidmeten Lebensarbeit. In einem längeren, biographisch interessanten Vorwort schildert der Verfasser deren verschiedene Interessensphären: die historische, die politische, die volkswirtschaftliche, die sich mehr und mehr von der reinen Theorie zu einer soziologischen Klärung umwandte und damit wieder den Anschluß an Geschichte und Politik fand, bis zuletzt das ungeheure Erlebnis des Weltkrieges vollends den schon in den früheren Stadien aufleuchtenden Gedanken der Macht als das große weltbewegende Prinzip in Geschichte und Gesellschaft offenbarte. Davon will dieses Buch zeugen, nicht im Sinne von Nietzsches „Willen zur Macht“, auch nicht im Streit mit dieser Theorie, sondern abseits, auf eigenen Pfaden, in eigener Sprache, von der hohen Warte einer weltgeschichtlichen Betrachtungsweise, im vollen Gefühl der ungeheuren Katastrophe, aber doch in der Stimmung einer unbedingten Lebensbejahung, voll Ehrfurcht vor dem kriegerischen und vaterländischen Heroismus der Kämpfer des großen Krieges, aber doch den Idealen des Friedens zugewandt, nicht eines milden, kraft- und würdelosen Pazifismus, dessen Vertreter die hohe Sache des Friedens eher verderben, sondern einer tatkräftigen, kühnen und heroischen Friedenspolitik, die den Weg von der Macht zum Recht und zur Sittlichkeit sucht. Es ist also — könnte man sagen — ein Grundriß der Soziologie unter dem beherrschenden Gesichtspunkt der Macht, was wir hier vor uns haben. Dabei ist nun aber von vornherein zu beachten, daß der Begriff der Macht nicht in dem gewöhnlichen Sinne der äußeren Macht zu verstehen ist, sondern daß er die innere Macht in allen ihren Gestalten mit einschließt, daß diese sogar als die eigentliche Grundlage der äußeren Macht erscheint

Schmollers Jahrbuch, Heft 5, 1926.