

S. Tschierschky

Zur Reform der Industriekartelle

Kritische Studien



Springer

Zur Reform der Industriekartelle

Kritische Studien

von

Dr. S. Tschierschky



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

1921

ISBN 978-3-642-98166-1 ISBN 978-3-642-98977-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-642-98977-3

Herrn Kommerzienrat
Arthur Schroers, Krefeld

zum
siebenzigsten Geburtstage

in dankbarer Erinnerung
langjährigen organisatorischen
Zusammenarbeitens

Vorwort.

Trotzdem der verlorene Krieg und die Revolution nicht nur die materiellen Wirtschaftsgrundlagen, sondern auch die Ideen über Aufbau und Ziele der Wirtschaft mannigfach änderten, haben sich programmatische Neuschöpfungen von erfolversprechender Bedeutung auch auf jenen Gebieten erst spärlich Geltung verschafft, auf denen der Deutsche bisher als Meister galt, nämlich der Wirtschaftsorganisation. Fest steht allein die Tatsache, daß die Kartelle im Rahmen der bisherigen Nachkriegswirtschaft, besonders seit dem scharfen Konjunktumschwunge im vergangenen Jahre wegen unzureichender Anpassungsfähigkeit sehr heftig angegriffen worden sind, nicht nur aus den Kreisen industrieller Verbraucher und des Handels, sondern schließlich auch seitens der Preisprüfungsstellen, der Landesregierungen und des Reichswirtschaftsministeriums.

Der Ernst der Lage, der sich bis zu einem Wiederauftauchen des Planes staatlicher Kartellaufsicht steigerte, muß allen denen, die in diesen Organisationen auch für die Zukunft einen unentbehrlichen Regulator der Wirtschaft schätzen, die Pflicht auferlegen, in eine kritische Nachprüfung dieser Anklagen einzutreten, um berechtigte Mängelrügen abstellen zu können. Die nachfolgenden Blätter sollen diese Arbeit fördern, indem sie durch eine kritische Übersicht über die Entwicklung der Kartelle in der Vorkriegswirtschaft, während des Krieges und der Übergangswirtschaft zur Klärung des Umfanges und der Ursachen der jetzigen Angriffe beitragen. Daran schließen sich in programmatischen Ausführungen eine Reihe von Vorschlägen über einen Neubau der Kartellorganisation, auf die ich begreiflicherweise den Nachdruck lege.

Den unmittelbaren Anlaß für die nachfolgenden Darstellungen boten verschiedene in den letzten Monaten gehaltene Vorträge, unter anderem auch ein Referat auf der Geschäftsführerkonferenz des „Reichsverbandes der Deutschen Industrie“ im Oktober in München, die mir bewiesen, daß in den Kreisen der Industrie wie namentlich ihrer organisatorischen Führer und Vertrauensleute lebhaftes und vielseitiges Interesse für diese Fragen bestehen, zugleich aber auch noch sehr viele Zweifel über den Umfang und die Richtlinien der notwendigen Reformen.

Ich selbst bin der festen Überzeugung, daß von der mehr oder minder raschen und gründlichen Lösung der neu aufgetauchten Kartellfragen nicht nur für den Wiederaufbau unserer Industrie sehr viel abhängen wird, sondern daß auch die Erhaltung ihrer privatwirtschaftlichen Selbständigkeit in weitgehender Wechselwirkung mit diesen Organisationsfragen stehen muß.

Berlin, Neujahr 1921.

Dr. S. Tschierschky.

Inhaltsverzeichnis.

| | Seite |
|--|-------|
| I. Rückblicke | 1 |
| Entwicklung und Bedeutung der Kartelle vor dem Kriege; der Staat und die Kartelle. | |
| II. Kartelle und Kriegswirtschaft | 30 |
| Kartelle als Träger der Kriegswirtschaft; Kriegsgesellschaften; Kartellfördernde Elemente der Kriegszwangswirtschaft. | |
| III. Kartellkämpfe in der Übergangswirtschaft | 44 |
| Wirtschaftliche Umwälzungen und Mängel der Kartellpolitik; Händler- und Konsumenteninteressen; staatliche Wirtschaftsregulierung und freie Organisation. | |
| IV. Reformen | 70 |
| Voraussetzungen und wirtschaftliche Richtlinien; Ausbau der Kartellformen und Kartellpolitik. | |

I. Rückblicke.

Zu Beginn des Weltkrieges konnte die Stellung der Kartelle als privatwirtschaftliche Organisationsform vor allem der Industrie in Praxis und Wissenschaft als durchaus unangreifbar gelten. Infolge einer vielseitig entwickelten Anpassung der organisatorischen Technik an die spezifischen produktions- und absatztechnischen Erfordernisse der sich ständig stärker differenzierenden und vergrößernden deutschen Industrie und dank der Schmiegsamkeit des deutschen bürgerlichen Vertrags- und Gesellschaftsrechtes hatten diese genossenschaftlich aufgebauten Schutzverbände allmählich selbst auf solchen industriellen Gebieten festen Fuß gefaßt, die etwa gleich den Textilgewerben und ähnlichen sehr zersplitterten und erheblichen Konjunkturschwankungen unterworfenen Industrien sich jahrzehntelang organisationstechnisch als spröde erwiesen. Zwar blieben trotzdem noch weite Gebiete nicht oder nur unzureichend kartelliert, aber — und hierauf kommt es entwicklungsgeschichtlich an — nicht weil die Kartelle als Organisationsprinzip etwa grundsätzlich abgelehnt worden wären, sondern lediglich aus dem Grunde, weil dem Charakter der betreffenden Industrien und ihren Absatzverhältnissen entspringende wirtschaftliche Widerstände sich stärker als das Organisationsverlangen erwiesen.

Während so die Kartelle auch auf dem breiten vielverästelten Felde der Verfeinerungsindustrie schrittweise vordrangen, entwickelten sie auf ihrer ältesten Domäne der Rohstoff- und Halbfabrikats-, insbesondere der sogenannten Schwerindustrie dauernd höhere, d. h. umfassendere Organisationsformen, die schließlich in festgefügtten Syndikaten nach dem Muster des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats eine Höhe erreichten, die nur noch von einer über den Rahmen der genossenschaftlichen Organisation hinausgehenden kapitalistischen Organisationsform der „Trusts“ überschritten werden konnte. Solche Bestrebungen machten sich, gefördert durch die immer engere technische Verknüpfung zwischen Kohle und Eisen, die ihren wirtschaftlichen Ausdruck in den gemischten Riesenbetrieben fand, in den letzten Jahrzehnten vor dem Weltbrande so stark geltend, daß schließlich die endgültige Amerikanisierung bestimmter Industriekreise kaum zweifelhaft erscheinen konnte.

Überhaupt darf für die entwicklungsgeschichtliche Betrachtung der Kartelle nicht vergessen werden, daß auch in Deutschland, wenn gleich dank der zumeist ausreichenden Organisationsmöglichkeit durch die Kartelle in erheblich engerem, auf gewisse Industrieterrains beschränkten Rahmen, als in England und besonders den Vereinigten Staaten, die kapitalistische Organisation damals bereits eine wachsende Bedeutung gewonnen hatte. Vorzüglich die chemische und die elektrische Großindustrie wandten sich neben den unbedeutenden Versuchen auf dem Kartellgebiete durchaus den Interessengemeinschaften in ihren verschiedensten kapitalistischen Formen zu. Für das breite Gebiet der Industrie aber wurde das Schutzbedürfnis gegen die Auswüchse des Wettbewerbs ebenso wie in den benachbarten österreichisch-ungarischen und den meisten romanischen Ländern durch die Kartelle befriedigt. Hierzu trug sehr wesentlich bei, daß es in wachsendem Umfange gelang, durch Verträge mit verwandten ausländischen Organisationen ihren Wirkungsbereich über die Landesgrenzen hinaus in die Weltwirtschaft zu tragen. Auch diese Entwicklung hätte allen Anzeichen nach ihre Grenzen immer weiter gesteckt, denn vor 1914 war der industrielle Weltmarkt bereits zu einer derartigen Gleichförmigkeit der produktions- und absatztechnischen Struktur gelangt, daß der Wille immer mächtiger sich durchsetzte, die im ungebundenen Konkurrenzkampfe unvermeidlichen Erschütterungen einzudämmen. Je gleichartiger die entscheidenden Wettbewerbsfaktoren sich entwickelten, um so heftiger mußte ja der Kleinkrieg um den Besitzstand auf den internationalen Märkten sich gestalten, um so natürlicher erschien es, die Kartelle zu internationalisieren¹⁾.

Wie die Wirtschaftsgeschichte der Vorkriegszeit vielseitig ausweist, haben freilich die Kartelle nicht das Allheilmittel gegen nationale oder gar internationale Krisen geboten. Auch in der wissenschaftlichen Durchforschung dieses Organisationsproblems hat sich sehr bald die Erkenntnis Bahn brechen müssen²⁾, daß bei dem außerordentlich kom-

¹⁾ Einen guten, wenn auch nicht lückenlosen Überblick über diese Entwicklung bietet Harms „Probleme der Weltwirtschaft“ Jena 1912, 5. Abschnitt S. 250ff., fortlaufende Übersichten die von mir regelmäßig veröffentlichte Chronik über das Kartell- und Trustwesen im „Weltwirtschaftlichen Archiv“, sowie die Zeitschrift „Kartell-Rundschau“.

²⁾ So kommt Herkner i. d. Art. Krisen i. Hdwb. d. St. III A. VI. Bd. S. 264 zu dem Ergebnis: „Wer die Ursachen des Konjunkturwechsels vorwiegend in der Planlosigkeit der kapitalistischen Produktionsweise sucht, wird auf die Wirksamkeit der Kartelle, die ja die Produktion dem Bedarfe besser anpassen wollen, große Hoffnungen setzen und sie als eine Art Fallschirm für die kritischen Zeiten des Niederganges betrachten. Die Meinung der neuesten Kartelltheoretiker geht aber in ziemlicher Übereinstimmung dahin, daß die Kartelle bis jetzt einen wesentlichen Einfluß auf den Konjunkturwechsel nicht ausgeübt haben, wohl auch nach

plizierten, in seinen einzelnen Hauptursachen nicht einmal klar erkenn- geschweige bestimmbar Charakter der modernen Wirtschaftskrisen die Kartelle ihrem damaligen qualitativen und vor allem quantitativen Einflusse nach nur in beschränktem Umfange krisenmildernd selbst bei stärkerer internationaler Verbreitung wirken konnten. Sicherlich aber waren sie ein wirtschaftspolitisch sehr brauchbares Instrument, um die Gefahren einer zeitlichen und räumlichen Überspannung dieser Störungen zu hemmen, und um vor allem auch präventiv den einzelnen Industriekreis gegen diese Gefahren zu stärken. Hierauf möchte ich

der ganzen Verfassung unseres Wirtschaftslebens und ihrer eigenen Struktur gar nicht ausüben konnten oder wollten . . . Da sich niemals feststellen läßt, wie der Gang der Dinge ohne Einwirkung der Kartelle gewesen sein würde und selbst über einen unbestrittenen Tatbestand noch sehr verschiedene Werturteile gefällt werden können, werden die Beziehungen zwischen Krisenverlauf und Kartellwesen in hohem Grade strittig bleiben.“

Ich stimme dieser Kritik als Summe derzeitiger Forschung um so mehr zu, als tatsächlich neuere eingehende Spezialuntersuchungen mir nicht bekannt geworden sind — die älteren habe ich in meinem „Kartell und Trust“, Sammlung Göschen 1911, S. 191, zusammengestellt. Trotzdem würde sich m. A. nach durch Monographien über die Kartellgeschichte einzelner Industrien wertvolles Material auch zu dieser Streitfrage beibringen lassen. Immer aber bildet das so gewonnene Resultat nur einen kleinen Beitrag zur Krisen-, Theorie“. Und auch er ist noch schwierig genug zu gewinnen, setzt er doch weitgehendes nationales und internationales Material voraus. Lösbarer erscheint mir die Aufgabe eines Nachweises für einzelne Industrien, daß die Kartelle sie selbst vor einschneidenden Krisenrückwirkungen bewahren konnten, vielfach wohl selbst bei schärferen internationalen Erschütterungen. Damit wäre immerhin schon manches für die Kartelle gewonnen, wenn auch nur ihr privatwirtschaftlicher Schutzwert. Deduktiv läßt sich aus einer solchen Erkenntnis dann zweifellos der weitere Schluß herleiten, daß eine allgemeinere, d. h. volkswirtschaftlich bedeutsame krisenhemmende Wirkung der Kartelle nur auf ihrer entsprechenden Verbreitung und Zusammenarbeit beruhen könnte. Soweit die Krisen in der Regel auf internationale Gründe zurückgehen, hängt dann weiterhin — aber in jedem Falle mit viel schwächerem Wirkungskoeffizienten — der Kartell-Krisenschutz von der internationalen Ausbreitung dieser Organisationen ab. Hier, wie in ihre nationalwirtschaftliche Wirksamkeit spielen aber Grundfragen der nationalen und internationalen Wirtschaftspolitik hinein, wie besonders die Zoll- und Handelspolitik, die die Frage noch mehr verwickeln.

Zu vergleichen wäre noch: Kobatsch „Internationale Wirtschaftspolitik“ Wien 1907, S. 253 ff. Mannstaedt „Ursachen und Ziele d. Zusammenschlusses im Gewerbe“, Jena 1916, bes. S. 138 ff. Singer: „Das Land der Monopole: Amerika oder Deutschland“, Berlin 1913, insbes. S. 324 ff. (durchaus kartellfeindlich) Rothschild „Kartelle, Gewerkschaften und Genossenschaften“, Berlin 1912, insbes. S. 113 ff. — Interessante Streiflichter bieten ferner: Plaut: England auf dem Wege z. Industrieschutz“, Braunschweig 1919 (Hamburgische Forschungen 7. Heft), insbes. S. 75, Mender: „Das moderne Zollschutzsystem“, Zürich 1916, insbes. S. 179, Feer: „Die Ausfuhrpolitik der deutschen Eisenkartelle und ihre Wirkungen in der Schweiz“, Zürich 1918, Eucken: „Die Verbandsbildung in der Seeschifffahrt“, Leipzig 1914, nam. 4. T. „Die Wirkungen d. Verbände a. d. überseeischen Güterverkehr“, insbes. S. 222 ff.

schon an dieser Stelle gerade mit Rücksicht auf die jüngsten Angriffe auf die Kartellpolitik in der schweren Krise dieses Sommers besonderes Gewicht legen. Die Kartellpolitik hatte eine verhältnismäßige Stabilität gewinnen können. Die Reibungen mit der Kundschaft blieben auch damals unvermeidlich, sie trugen aber zunächst den Charakter von im engsten Rahmen der Nächstbeteiligten ausgefochtenen Parteistreitigkeiten und gewannen nur allmählich und vereinzelt größere öffentliche Bedeutung. Deshalb waren es auch vor dem Kriege stets nur ganz spezifische Verhältnisse, die zu öffentlichen Angriffen gegen die Kartelle als Organisationsprinzip führten. In Deutschland nahmen sie kurz nach der Jahrhundertwende ihren Ausgang von wirtschaftlichen Umwälzungen in der Schwerindustrie¹⁾. Zunächst setzte 1903 ein Kampf der Halbzeugverbraucher (reinen Walzwerke) gegen die großen gemischten Werke ein, die im Halbzeugverband die Preispolitik wesentlich beherrschten, von der sie selbst unabhängig waren. Der Streit hat bis zur Anrufung des preußischen Handelsministers geführt, der sich jedoch zum Einschreiten nach Lage seiner öffentlich-rechtlichen Machtmittel nicht für befugt ansah²⁾. Schon vorher aber war die breitere Öffentlichkeit auf das Kartellproblem aufmerksam geworden infolge der Angriffe seitens der kohlenverbrauchenden Industrien auf das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat, dessen Produktions- und Preispolitik, erstere wegen unzureichender Versorgung der Industrie, letztere wegen Überspannung heftig befehdet wurde. Die Lage entwickelte sich damals ganz besonders interessant und sei deshalb mit wenigen Sätzen in die Erinnerung zurückgerufen. Während des Säkularjahres lief die kohlenverbrauchende Industrie Sturm³⁾, weil das Syndikat der gesteigerten Nachfrage nicht Rechnung tragen wollte, so daß sogar eine Reihe von Handelskammern Protestversammlungen veranstalteten, die gleichzeitig auch gegen die scharf anziehenden Preise sich richteten. Man warf dem Syndikat nichts Geringeres vor, als daß es künstlich die Förderung im Interesse seiner Preispolitik zurückhielte und auf solche Manier die verbrauchende Industrie an der Ausnutzung der Hochkonjunktur hinderte, während es gleichzeitig zu billigen Preisen das Ausland belieferte. Damals schrieb beispielsweise die „Vossische Zeitung“, man sei bestrebt, den Hunger nach Kohle seitens des Syndikats zu verewigen! Die Leitung des Syndikats stellte sich damals, wie ich aus persönlichen Verhandlungen mich

¹⁾ Hierbei soll nicht vergessen sein, daß schon 1879 Eugen Richter die Submissionskartelle der Schienenwalzwerke, wie der Waggon- und Lokomotivfabriken im Reichstage kritisierte.

²⁾ Die Streitfrage ist nach der wirtschaftstechnischen und organisatorischen Seite umfassend dargestellt in Mannstaedt „Die Konzentration i. d. Eisenindustrie u. d. Lage d. reinen Walzwerke“, Jena 1906.

³⁾ Vergl. d. Verhandlungen vom 3. 6. u. 7. 12. 1900 im Reichstage.

deutlich erinnere, auf den Standpunkt, daß eine so schwierige Produktion wie die bergbauliche schon aus technischen Gründen, aber auch ohne starkes rückwirkendes Risiko auf eine ausgesprochene Hochkonjunktur nicht eingestellt werden könnte.

Und die Entwicklung hat ihr ja auch insofern Recht gegeben¹⁾, als bald darauf die bekannte scharfe z. T. internationale Krise mit dem rapiden Nachlassen des Bedarfes die Streitfrage gewaltsam löste. Dieser Fall hat für einen bestimmten Ausschnitt der Kartellierungspolitik seine grundsätzliche Bedeutung, denn er zeigt ihre Schwächen, aber auch ihre Stärken auf²⁾, er ist vielfach lehrreich auch für die jetzige Kampfpolitik gegen die Kartelle.

Die tiefgehende Mißstimmung gegen die organisatorische Entwicklung namentlich in der Montan- und Großeisenindustrie entlud sich dann — richtiger gesagt verpuffte sie — in der großangelegten, aber im ganzen wenig ergebnisreichen Kartellenquete.

Es erscheint müßig, festzustellen, ob diese amtliche Untersuchung, die vom Reichsamt des Innern am 14. 11. 02 mit einer Vorbesprechung zur Feststellung des Programms eingeleitet wurde, unmittelbar durch die aus der eben besprochenen Krise geborenen Mißstimmung gegen die Kartelle veranlaßt worden ist. Jedenfalls konnte sich die Regierung ihr kaum entziehen, nachdem schon im November 1900 die Abgeordneten Groeber und Genossen einen Antrag hierauf im Reichstage gestellt hatten, der im Dezember durch die Forderung eines Antrages Freiherr von Heyl und Genossen auf Vorlegung eines Gesetzentwurfes zwecks „sachgemäßer Reichsaufsicht über solche Kartelle und Syndikate“ verstärkt wurde, „deren Geschäftsgebarungen einen nachweislich monopolistischen Charakter angenommen haben“. Beide Anträge — heißt es in der amtlichen Denkschrift über das Kartellwesen³⁾ — blieben jedoch unerledigt und wurden lediglich in den Sitzungen vom 3. 5. und 7. 12. 1900 bei der Debatte über die Kohlennot verschiedentlich zur Sprache gebracht.

¹⁾ Auch der Sozialist Hch. Cunow gibt d. Syndikat Recht. Er schreibt in e. Aufs. i. d. „Neuen Zeit“ Jahrg. 03/04 2. Bd. S. 214 „Hätte damals (gegen Ende 1900) tatsächlich das Kohlensyndikat den bevorstehenden Wirtschaftsumschlag vorausgesehen und dementsprechend seine Förderung noch mehr „eingeschränkt“, die Entrüstung über die künstlich herbeigeführte „Kohlennot“ hätte sich noch weit ärger entladen.“

²⁾ Sehr gute und ausführliche Darstellungen dieses interessanten Kapitels der deutschen Industriegeschichte bieten André E. Sayous „La crise allemande de 1900—1902“, Paris 1903. Th. Vogelstein „Die rhein.-westf. Montan- und Eisenindustrie“ in „Die Störungen d. deutschen Wirtschaftslebens während der Jahre 1900ff.“, herausgeg. v. Verein f. Sozialpolitik, Bd. II, Leipzig 1903. Eingehend und objektiv Wiedenfeld „Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat“, Bonn 1912, insbes. S. 95 ff.

³⁾ Berlin 1906, I. Teil S. 4.

Erst im Jahre 1902 bei den Erörterungen über den neuen Zolltarif erlebte die parlamentarische Kartellkritik ihre neue Auflage und zwar in der viel umstrittenen Frage des Verhältnisses der Schutzzölle zu den Kartellen. Zwei Wünsche lösten diese Erörterungen aus, einmal dem Bundesrat die Vollmacht zu geben, zur Abwehr einer Dumping-Politik deutscher Syndikate zeitweilig der ausländischen Einfuhr Zollfreiheit zu gewähren und zweitens erneut die Forderung nach einer parlamentarischen kontradiktorischen Untersuchung über die Wirkung der Schutzzölle auf die Kartellierung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, insbesondere des Zuckers und Spiritus, der Eisenindustrie, der Spinnerei und der chemischen Industrie, ferner über „die Schädigung der weiter verarbeitenden Industrien durch die Kartelle für Halbfabrikate“, drittens über die „durch die Schutzzölle bewirkte Konzentration verschiedener Betriebszweige in einem Unternehmen“ (wobei wiederum Eisen- und Nahrungs- bzw. Genußmittelindustrie sowie das Textilgewerbe herausgestellt werden), und endlich — eine sehr merkwürdige Wißbegier — über den damit geschaffenen Anreiz zur Überproduktion“. Die Regierung stellte sich den positiven zollpolitischen Wünschen unter Hinweis auf Fehlschläge im Auslande und mit der treffenden Erklärung entgegen, daß auf diesem Gebiete nur internationale Abmachungen Erfolge zeitigen könnten, wie sie später der russische Minister Witte freilich auch vergeblich gefordert hat. So wurden auch wiederum sämtliche Anträge abgelehnt, wohl in erster Linie auf die regierungsseitige Erklärung hin, daß die „Reichsverwaltung — ernsthaft bestrebt (sei) die Untersuchungen über das Kartellwesen in der sorgfältigsten und nachdrücklichsten Weise vorzunehmen“ und hierüber eine umfangreiche Denkschrift zu veröffentlichen. Nachdem dann in den weiteren Lesungen des Zolltarifs von neuem dieser ganze Fragenkomplex sich reger Behandlung erfreut hatte, gleichwohl aber alle in diesem Rahmen gestellten Anträge abgelehnt worden waren, schritt das Reichsamt des Innern zu der erwähnten Enquete.

Sie begann im Jahre 1903 mit dem Kohlsyndikat, widmete sich der Eisenindustrie, dem Druckpapier und Buchhandel und endete im Februar 1906 mit der Spiritusindustrie¹⁾.

Uns interessiert für den entwicklungsgeschichtlichen Überblick vor

¹⁾ Die Gesamtuntersuchung erschien in 5 stattlichen Bänden nach den Protokollen und stenographischen Berichten bei Franz Siemenroth-Berlin. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, daß im Auslande nur Österreich nach umständlichen Vorbereitungen und nachdem seit 1897 mehrere Kartellaufsichtsgesetzentwürfe, auch in Ungarn, gescheitert waren, auf Grund von Verhandlungen eines Kartell-Komitees seines Industrierates seit 1899 endlich im Jahre 1912 zu einer ähnlichen Enquete schritt. Vergl. d. 3 Bände u. einen Einleitungsband, Wien 1912, Kom.-Verlag d. K. K. Hof- und Staatsdruckerei.

allem das Ergebnis dieser Staatsuntersuchung, daß sie zwar eine Fülle von Einzelheiten und damit manche dankenswerte Erhellung des Organisationsproblems, aber keinerlei administratives oder gar legislatives Vorgehen gebracht hat. Das ist zweifellos um so bemerkenswerter für die Stellung, die sich die Kartelle innerhalb des Wirtschaftslebens errungen hatten, als das Reichsamt des Innern sich bemüht hatte, in einem 3. Teil seiner „Denkschrift“ über das Kartellwesen¹⁾ das Ergebnis der Enquete in einer anerkanntenswerten gründlichen und vor allem objektiv das Für und Wider zur Darstellung bringenden Form vor Augen zu führen. Ja es gab noch ein weiteres, gegebenenfalls für eine ernsthafte staatliche Prophylaxis gegen die Kartelle sehr wichtiges Material durch seinen zweiten und vierten Teil²⁾ der Denkschrift, die einen bis dahin nicht vorhandenen Gesamtüberblick über „Vorschriften des in- und ausländischen Zivil- und Strafrechts unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des deutschen Reichsgerichtes“ brachte³⁾.

Damit soll allerdings nicht gesagt sein, daß die „Kartell-Frage“ aus der öffentlichen Erörterung geschieden wäre. Im Gegenteil, der Faden spann sich, stets von neuem geknüpft durch eine Reihe von wirtschaftlichen Ereignissen sowohl in der wissenschaftlichen, immer umfangreicheren Literatur, wie auch in der praktischen Wirtschaftspolitik fort. Den Wetterwinkel bildeten nach wie vor in erster Linie Angriffe auf die Syndikatspolitik des Bergbaues und der Grobisenindustrie, die sich im Grunde allerdings weniger aus dieser selbst, wie aus den ge-

¹⁾ Drucks. d. R. T. Nr. 255 12. Leg.-Per. I. Ses. 07 v. 21. 3. 07.

²⁾ Drucks. d. R. T. Nr. 351 11. Leg.-Per. II. Ses. 05/06 v. 25. 3. 06 (Inländ. Recht).

Drucks. d. R. T. Nr. 1009 12. Leg.-Per. I. Ses. 07/09 v. 3. 11. 08 (Ausländ. Recht).

³⁾ Liefmann i. e. Aufs. „Die bisherigen Ergebnisse der deutschen Kartell-enquete“ i. d. Zeitschr. f. Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, 13. Bd., kommt zu dem Schlusse (S. 462): „Wer geglaubt hatte, aus denselben (d. Enq. Verhdlg.) nun ein sicheres Urteil über die Nützlichkeit oder Schädlichkeit des jeweils besprochenen Kartells ableiten zu können und damit die Grundlage für ein staatliches Eingreifen zu erhalten, mußte natürlich enttäuscht werden. Auch große Enthüllungen über heimliche Kartellmißstände, die manche angesichts der lächerlichen Geheimnistuerei vieler Kartelle erwartet hatten, sind nicht zu verzeichnen gewesen. — In der persönlichen Aussprache der verschiedenen Interessengruppen und in der dadurch näher gebrachten Möglichkeit einer Verständigung liegt überhaupt bisher der Hauptwert der kontradiktorischen Verhandlungen.“ Ein an diesen Fragen besonders interessiertes Mitglied des preußischen Handelsministeriums, Geheimrat Lusensky kommt in seiner Besprechung des Ergebnisses i. d. „Deutschen Juristen-Zeitung“ v. 1. 10. 07 zu einem durchaus vorsichtigen Ergebnis hinsichtlich jeglicher legislatorischen Auswirkungen derselben. Er will grundsätzlich keine Spezial-Schutzgesetzgebung, sondern ein Eingreifen von Fall zu Fall.

waltigen kapitalistisch-technischen Umwälzungen in der gesamten Schwerindustrie herleiteten.

Hieran aber war nicht nur die gesamte deutsche Industrie, sondern weiterwirkend die nationale Wirtschaft bis in ihre letzten Verästelungen interessiert, insofern im eisernen Zeitalter die Ausstrahlungen der montan- und schwerindustriellen technischen und wirtschaftlichen Organisationspolitik nicht nur die Lage der binnenländischen Wirtschaft, sondern auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit ganz wesentlich beeinflussten.

Dazu kam staatswirtschaftlich das besondere Moment, daß diese großindustrielle Organisationspolitik mit zunehmender Konzentration immer offenkundiger als die Wurzel ihrer Stärke den bodenmonopolistischen Charakter der geltenden Bergbaugesetzgebung enthüllte und damit Gefahren aufzeigte, die jenseits des Weltmeeres in den Vereinigten Staaten bereits zu unverkennbaren, staatlich bekämpften wirtschafts- und staatspolitischen Gefahren geführt hatten.

Der kritische Geist gegen die kapitalistischen Monopoltendenzen in diesem prominenten Wirtschaftskreise wurde in Deutschland, und wiederum besonders in Preußen genährt durch die etwa seit den 80er Jahren immer stärker sich auswirkenden staatssozialistischen Ideen im Rahmen und als Teilproblem der sozialen Frage und des Sozialismus, überhaupt jener stark wirtschaftlich orientierten Geistesbewegung¹⁾, die heute in den freilich völlig unklar und sehr verschiedenartig formulierten Forderungen der „Sozialisierung“ ihrer sogar verfassungsrechtlich²⁾ festgelegten programmatischen Verwirklichung zustrebt.

Niemand, soweit ich die Literatur übersehe, hat diese Entwicklungstendenzen schärfer und zugleich großzügiger zusammengefaßt als Philippovich³⁾. „Einige wenige große Gedanken,“ sagt er, „treten zweifellos schon als Grundgedanken der heutigen wie der kommenden Wirtschafts- und Sozialpolitik hervor: möglichste Autonomie der staatlich geeinten Volkswirtschaft unter Entwicklung aller in ihr liegenden produktiven Kräfte, Sicherung grundlegender Existenzbedingungen

¹⁾ Z. B. schreibt schon 1903 Ludwig Stein in seinem bekannten Buche „Die soziale Frage im Lichte der Philosophie“, 2. A., S. 375: „Vermag aber die menschliche Gesellschaft ohne regulierende Gebote und bindende Imperative nicht zu bestehen und haben sich die theologischen Imperative nach und nach als ebenso unwirksam erwiesen wie die von der klassischen Philosophie der Deutschen aufgestellten spekulativen Imperative, so bleibt nur noch der Ausweg wissenschaftlicher Imperative übrig, soll andererseits die Gesellschaft nicht in anarchische Willkür ausarten und in ihre Atome zerfallen. Eine progressive Diktatur wird die „Gesellschaft“ sehr bald sozialisieren, d. h. die Sitten und Ideale nach der Seite des sozialen Moments umbiegen, und diese werden alsdann ein ihnen entsprechendes Recht im Gefolge haben.“

²⁾ Artikel 156 d. Reichsverfassung vom 14. 8. 19.

³⁾ „Die Entwicklung der wirtschaftspolitischen Ideen im 19. Jahrhundert“, Tübingen 1910 als Schlußergebnis.

durch öffentliche Körperschaften, Schutz der Persönlichkeit und Verbesserung der Lebensbedingungen der besitzlosen Klassen, genossenschaftliche und anderweitige freie Organisation der Erwerbenden, Übernahme privatmonopolistischer Unternehmungen von allgemeiner Bedeutung durch den Staat. — Zweifellos sind wir noch nicht am Ende der Umgestaltung der Gesellschaft. Sie treffen aber keine Gruppe mehr unvorbereitet und hilflos und den Staat nicht mehr gleichgültig gegen ihr Schicksal. Welche Wandlungen der Staat selbst im Laufe des 19. Jahrhunderts durchgemacht hat . . . das wäre im besonderen darzustellen. Wunderbar in der Tat ist die Änderung, die in der ganzen Gesellschaft im Laufe dieses einen Jahrhunderts vor sich gegangen ist, und groß die Aufgabe, die den heutigen und kommenden Generationen gestellt ist: Die gewaltigen Machtmittel des Kapitalismus einer sozialen Ordnung einzufügen, in der seine Produktivkräfte vereint mit den Grundformen gemeinwirtschaftlicher Güterversorgung der Wohlfahrt der Gesamtheit dienen.“

Wenngleich auch diese geistige Strömung sich begrifflicherweise zunächst gegen die überragenden Spitzen der industriellen Kartellorganisation richtete, so darf doch nicht übersehen werden, daß mit dem Vordringen der Kartelle auf weitere Industriegebiete auch die Kleinkämpfe zwischen den kartellierten Lieferanten und ihren selbst wieder organisierten und freien Abnehmergruppen sich verbreiterten und verschärften¹⁾ und schließlich das Interesse der wirtschaftlichen Öffentlichkeit den Kartellen gegenüber verstärken halfen.

Diese Entwicklung fand ihren Niederschlag, um nur einige bedeutungsvolle Reflexe der Zeitgeschichte wieder aufleuchten zu lassen, in einem Antrage des österreichischen Justizministers Klein auf dem Deutschen Juristentage 1904 in Innsbruck, nachdem der vorangegangene 1902 zu Berlin die Frage als noch nicht spruchreif erklärt hatte, der ganz allgemein als Ergebnis der Verhandlungen eine „Beschwerdeinstanz gegenüber den Kartellen“ forderte, „zusammengesetzt aus Vertretern der Städte, des Handels und der Fertigindustrie“, wobei allerdings nicht unerwähnt bleiben darf, daß in Österreich bereits viel früher ein tiefer gehender und stellenweise recht scharfer Kampf gegen die angebliche Monopolpolitik namentlich der großen Organisationen wichtigster Bedarfsindustrien, wie Zucker, Bier, Spiritus usw., aber auch

¹⁾ Ich habe auf diese Entwicklung schon früher ausführlicher hingewiesen in einem Vortrage im Centralverband Deutscher Industrieller 16. X. 1909 über Wesen und Entwicklung der Textilkartelle (abgedruckt in der Kartell-Rundschau, 7. Jahrg. 09, S. 768 ff.). Ferner i. e. Vortrage über „Grundlagen der Kartellentwicklung in Deutschland und Österreich“, Wien (abgedr. i. d. Mitteilungen d. „Industriellen Vereinigung“ Nr. 10). In geschichtlich vorzüglicher Weise ist die Entwicklung dargelegt in H. v. Beckerath „Die Kartelle der deutschen Seidenweberei-Industrie“, Karlsruhe 1911.

gegen die hochentwickelten Eisenkartelle fast ununterbrochen geführt wurde.

Größeres Aufsehen erregte in Deutschland die umfangreiche Debatte 1905 auf der Mannheimer Tagung des „Vereins für Sozialpolitik“ über das „Arbeitsverhältnis in den privaten Riesenbetrieben“ und namentlich über das „Verhältnis der Kartelle zum Staate“ mit zwei bedeutenden Referaten von G. Schmoller und E. Kirdorf, dem Begründer des Kohlsyndikats. In schneidender Schärfe verteidigte hier einmal vor aller Öffentlichkeit, und das in dem Kreise, dessen gegnerische wissenschaftliche und politische Einstellung bekannt war, dieser Führer des deutschen Großunternehmertums seinen extremen individualistischen Standpunkt — die Weltanschauung des materialistischen Erfolges gegen Sozialphilosophie und Politik!

Die von Schmoller als Ergebnis seines Referates über das zweite Thema¹⁾ aufgestellten Thesen 7 und 8 mit den Forderungen einer Registerpflicht für die Kartelle, Beschränkung ihrer eigenen Justiz (Schiedsgerichte) und einer öffentlichen Beaufsichtigung der Großorganisationen in der Form von Aktiengesellschaften durch Zwangsdelegation öffentlich-rechtlicher Personen in ihren Aufsichtsrat und ihre Direktion und Gewinnabgabe an den Staat lehnte Kirdorf mit nüchterner Tatsachengründung ab²⁾. „Ich glaube, meine Herren, daß die freie wirtschaftliche Tätigkeit, die unsere Industrie hoch gebracht hat, vollständig unterbunden wird, wenn sie die Betriebe auf diese Weise unter Staatskontrolle stellen.“ Und noch persönlicher, noch erfolgs- und kraftbewußter: „Soll derjenige, der sich selbst in den Dienst der Arbeit stellt und sein Kapital befruchtend hergibt, den schlimmsten Anschuldigungen und Verdächtigungen ausgesetzt sein? Und, m. H., weiter! Wenn Sie wirklich glauben, das Kapital sei entbehrlich, halten Sie dann auch die Personen für entbehrlich, die heute in der Industrie als leitende Personen tätig sind — nicht etwa auf Grund des Besitzes! Glauben Sie denn, daß meine engeren Berufsgenossen und ich, wenn uns Maßnahmen aufgezwungen werden, nach denen wir nicht arbeiten können, wenn wir sehen müssen, wie der Betrieb zurückgeht und die wirtschaftliche Blüte zerdrückt wird, dann noch mit Lust und Liebe die Sache fördern?“³⁾

Es war für die Struktur der damaligen deutschen Kartellentwicklung immerhin bezeichnend, daß Professor Rathgen das Ergebnis zwölfstündiger Verhandlungen nur dahin zusammenfassen konnte, daß sich „die Debatte wesentlich um Kohle und Eisen gedreht“

¹⁾ Siehe gedr. Verhandlungsber. i. d. Schriften d. Vereins für Sozialpolitik, 116. Bd., Leipzig 1906, S. 271 ff.

²⁾ a. a. O. S. 284/87.

³⁾ a. a. O. S. 291.

hatte¹⁾. Das aber war nicht allein dem Eindruck der Persönlichkeit Kirdorfs und seinen, um ihrer pointierten Gegenstellung willen gerade diesen Kreis fesselnden Ausführungen geschuldet, sondern es entsprach tatsächlich der wesentlichen Einstellung des ganzen Problems vorzüglich auf die Syndikate der Groß- und speziell der Schwerindustrie.

Als sehr dürftig mußte Rathgen das weitere Ergebnis skizzieren: „Es ist von einzelnen Seiten gesagt worden, wir müßten uns auf die öffentliche Meinung verlassen, aber gegenüber der öffentlichen Meinung haben wir in diesen Tagen viel Skepsis gehört. Einige der Herren haben von dem guten Willen und der Einsicht der Kartelleiter gesprochen, und demgegenüber ist, wenn ich den Eindruck richtig interpretiert habe, die Skepsis wohl auch eine allgemeine gewesen. Etwas anders war es formuliert, wenn davon gesprochen wurde, daß das Selbstinteresse der Kartelle ein Regulator sein werde. Aber im ganzen ist man doch darauf hinaus gekommen, daß der Staat die Aufgabe habe, etwas zu tun.“ . . . „Was alle übrigen Maßregeln betrifft, die vorgeschlagen sind, so habe ich den Eindruck, daß im großen und ganzen immer nur jeder für seinen Vorschlag eingetreten ist. Irgend eine allgemeine Harmonie konstatieren zu können in bezug auf einzelne Vorschläge ist wohl ganz unmöglich. Das liegt . . . doch wohl am letzten Ende darin, daß alle diese Fragen schließlich hineinführen in die letzten Fragen von Staat und Gesellschaft, daß zu all den praktischen Fragen, die da entstehen, jeder einzelne sich verschieden stellen wird, je nach seinen wissenschaftlichen Ansichten nicht bloß, sondern auch nach der Weltanschauung, nach den politischen und staatlichen Überzeugungen“. Diese weitgehende Resignation gegenüber einem Problem, daß doch in nuce die nüchternsten Fragen praktischer Wirtschaftspolitik behandelte, verdient festgehalten zu werden. Beleuchtet sie doch scharf die Unfruchtbarkeit der Kritik jener Zeit an der sog. „Kapitalistischen Wirtschaftsordnung“, deren blendende Erfolge auch in der Organisationspolitik sie anerkennen mußte, während sie gleichzeitig die wachsende Machtstellung des führenden Unternehmertums fürchtete.

Inzwischen hatte tatsächlich der Staat, und zwar führend der preußische „Staatssozialismus“ dieser Entwicklung in der rheinisch-westfälischen Großindustrie seine volle Aufmerksamkeit gewidmet. Der unmittelbare Anlaß ergab sich aus seiner Lage als Bergherr im Saargebiet, in Oberschlesien und im Ruhrbezirk.

50 Jahre lang hatte der preußische Bergfiskus, dem Geiste der privatwirtschaftlichen Berggesetzgebung von 1865 Rechnung tragend, im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbecken (außer in dem

¹⁾ a. a. O. S. 436.

Grenzgebiet von Ibbenbüren) kein Eigentum besessen. Nun aber suchte er, ausgehend von neuen Erwerbungen im Jahre 1902 einen umfassenden Einfluß zu gewinnen, freilich nicht immer mit glücklichem Erfolge¹⁾. Auch die Entwicklung unhaltbarer Verhältnisse im Kali-bergbau kam dem Bestreben zu Hilfe, durch eine grundsätzliche Einschränkung der Bergbaufreiheit der Weiterentwicklung privatmonopolistischer Tendenzen Einhalt zu tun, nachdem ein Antrag Gamp (schon 1894 war ein ähnlicher Antrag vom Landtage abgelehnt worden) zu den Gesetzen von 1905 (mit seiner praktisch allerdings ins Gegenteil verkehrten Mutungssperre) und 1907 geführt hatte, wonach der § 2 d. A.B.G. dem Staate die Steinkohlen, Stein- und Abraumsalze vorbehält. Einen praktischen Einfluß auf die Entwicklung der Bergbaukartelle wie der gesamten Organisationsentwicklung in der Schwerindustrie konnte dieser staatssozialistische Vorstoß jedoch zunächst schon um deswillen nicht ausüben, weil der übergroße Teil der bergrechtlich in Frage kommenden Bodenschätze bereits fest in Privathänden lag. Dagegen gelang es dem Fiskus 1906 durch Ankauf der „Hercynia“ seine Stellung in dem infolge der maßlosen Entwicklung dieser Industrie bereits stark unterminierten Kalisyndikate zu verstärken²⁾.

Zwischenzeitlich erfolgende weitere Anzapfungen im preußischen Landtage über die Stellung der Regierung zu den Kartellen ließen einen durchaus abwartenden, untersuchenden Standpunkt hervortreten. So erklärte Delbrück als Minister für Handel und Gewerbe am 15. 2. 1906, also z. Z. des Abschlusses der Reichsenquete, die Kartelle als eine für das Wirtschaftsleben unentbehrliche Einrichtung zur Regelung der Produktion und der Preise und einer Verstärkung der Weltmarktstellung der deutschen Industrie. Eine Möglichkeit, die Tätigkeit der Kartelle durch die Gesetzgebung zu beschränken, sei jedenfalls noch nicht gegeben. Ebenso unterstrich er am 16. 5. 06 bei der Vorlage zur Verstaatlichung des Kalibergwerks „Hercynia“ die Bedeutung dieser Organisation, verkannte aber auch ihre möglichen großen Gefahren nicht. Ein Zentrumsantrag (Spahn) bei der Etatslesung am 13. 10. 07: „Der Reichstag wolle beschließen, die verbündeten Regierungen zu

¹⁾ „Wirtschaftliche Entwicklung d. niederrhein.-westfälischen Steinkohlenbergbaues“ i. d. 2. Hälfte d. 19. Jahrhunderts, herausgegeben v. Verein f. d. bergb. Interessen i. Oberbergamtsbez. Dortmund. Berlin 1904, 3. Bd. — Dr. Herm. u. Rud. Isay „Allgemeines Berggesetz f. d. preuß. Staaten. 1. Bd., Berlin 1919, S. 61 ff. 2. Bd. 1920, S. 391 ff. — Erinnerung sei hier auch an den „Hibernia-Streit“, den der Fiskus von 1904 bis 1917 gegen das Syndikat durchführen mußte.

²⁾ Die Organisation der Kaliindustrie begann bereits 1879 mit einer losen Preiskonvention. 1884 wurde ein fester geschlossenes Kartell geschaffen, das 88 sehr straff organisiert wurde. Vergl. Samuelsdorff „Die Notwendigkeit einer Abänderung des Reichskaliges.“, Essen, S. 5 ff. — Schoenemann „Die Deutsche Kali-Industrie und das Kaligesetz“, Hannover 1911, S. 5 ff.

ersuchen, tunlichst bald dem Reichstag einen Gesetzentwurf betreffend Kartelle, Trusts und ähnliche Vereinigungen vorzulegen“ wurde zwar nach interessanter Debatte, wobei eine sehr objektive Beurteilung der Kartelle durch den Staatssekretär v. Bethmann-Hollweg hervorragte, angenommen, hatte aber wiederum keine praktischen Nachwirkungen, obwohl der Antrag immerhin schon einige konkrete legislatorische Vorschläge enthielt. So wurden empfohlen: Ein Reichskartellamt entweder als Abteilung des Reichsamts des Innern oder analog dem Aufsichtsamt für Privatversicherung als selbständige Behörde, ein Mantelgesetz für Kartellsatzungen mit besonderer Erfassung der Privatjudikatur der Kartelle im Schiedsgerichtsverfahren; ein Kartellregister in Verbindung mit der Pflicht der Dokumentierung der Kartellsatzungen, endlich die Überwachung ihrer Politik durch Teilnahme eines Staatskommissars an den Beratungen.

Unter dem Drucke einer abgehenden Konjunktur lebte im Jahre 1908 auch der Kampf der reinen Walzwerke gegen den Stahlwerksverband mit verstärkter Heftigkeit wieder auf. Eine Versammlung des Verbandes der Halbzeugverbraucher am 30. 5. in Hagen forderte gegenüber der wirtschaftlichen Überlegenheit der gemischten Werke Aufhebung der Halbzeug-Schrott- und Roheisenzölle, ferner Einfuhrscheine für das zur Ausfuhr verarbeitete Roheisen und Halbzeug. Hiergegen nahm begrifflicherweise der Stahlwerksverband eine scharf ablehnende Stellung ein und trug den Sieg davon, wohl nicht zuletzt auch infolge einer gewissen Beruhigung der Abnehmer durch eine Preisherabsetzung für Halbzeug. Von Einfluß war ferner auch das Nichtzustandekommen des Roheisensyndikats in Düsseldorf, so daß die Werke in Rheinland und Westfalen vom 1. 1. 09 ab freihändig verkaufen konnten¹⁾.

Mittlerweile traten ähnliche Mißhelligkeiten zwischen den reinen und den gemischten Zechen auch in den Erneuerungsverhandlungen des Kohlensyndikats immer stärker zu Tage. Wir wollen jedoch diese bekannten Streitfragen, obwohl sie sich in der Entwicklung der schwerindustriellen Kartellierung, wie bekannt, auch die nächsten Jahre fortsetzten, hier nicht weiter verfolgen, sondern wenden uns dem ersten grundsätzlichen Eingreifen des Staates in die bisher freie Organisationsfähigkeit, dem Kaligesetze zu. Bereits am 17. 12. 09 wurde ein preußischer Entwurf zu einem Reichskaligesetze veröffentlicht. Unmittelbare Veranlassung war der Einbruch amerikanischen Kapitals, aber wohl in noch höherem Grade die schon erwähnten Schwierigkeiten der Syнди-

¹⁾ Bereits im Jahre 1910 kam — allerdings zunächst nur bis Ende 1911 — eine teilweise Neugründung in der Verkaufsvereinigung Deutscher Hochofenwerke G. m. b. H. zustande, zusammen mit den ostdeutschen Werken, der eine Händlervereinigung für den Roheisenverkauf angeschlossen wurde, die dem Handel jede freie Betätigung nahm.

katserneuerung infolge der maßlos steigenden Vergrößerung dieser Industrie. In der Begründung zu dem am 3. 2. 10 dem Reichstage vorgelegten zweiten Entwurfe heißt es: „Wenngleich es möglich sei, daß durch die Syndikatsauflösung eine Gesundung der Industrie erfolge, da die einem Preissturze nicht gewachsenen Werke den Betrieb einstellen müßten, und die übrigbleibenden Werke die Möglichkeit einer wirtschaftlichen Ausnutzung ihrer Betriebsanlagen hätten, so würde ein derartiger Konkurrenzkampf mit einer so schweren Schädigung der allgemeinen Interessen verbunden sein, daß diese Art der Gesundung zu teuer erkauft wäre . . . Das auf den Kalibezug angewiesene Ausland werde die Gelegenheit nicht versäumen, zahlreiche Kaliwerke zu billigen Preisen zu erwerben. Endlich würden derartige Erschütterungen dahin führen, daß das Großkapital die in ihrem Werte stark gesunkenen Werke ankaufe und auf diese Weise der Weg zu einem Kalitrust gebahnt werde. Dieser könnte sehr leicht seine Monopolstellung auch gegenüber den inländischen Abnehmern ausnutzen, ohne daß die verhältnismäßig wenigen fiskalischen Werke ein ausreichendes Gegengewicht bilden könnten“¹⁾. Diese Begründung gibt, wenngleich sie von spezifischen Verhältnissen ausgeht, eine sehr bemerkenswerte Aufklärung über die Auffassung der Regierung von der Bedeutung der Kartelle²⁾. Mit Recht hat Silberberg³⁾ das Kaligesetz als „das erste deutsche Kartellgesetz“ bezeichnet, freilich nicht sowohl in dem Sinne derjenigen, die die Staatsgewalt lediglich zum Aufsichtsbeamten über die Organisationen bestellen wollten, sondern in dem viel weitergehenden, daß der Staat selbst die Kartellierung nach eigenen Gesichtspunkten erzwingt. Das Gesetz zeigt aber zugleich, und das ist nicht weniger bemerkenswert, wie unvollkommen selbst starke gesetzliche Eingriffe die lebendige Industriepaxis zu meistern vermögen. Jene gefährliche Überproduktion wurde nicht etwa verhindert, sondern sogar noch weiter begünstigt⁴⁾, weshalb auch sehr bald wesentliche Verschärfungen durch Ausbau des Gesetzes empfohlen wurden. Das Gesetz selbst schuf ja kein Zwangssyndikat, sondern ebnete nur den Weg für eine durchgreifende Syndizierung, indem es gewisse, der freien Kartellierung erfahrungsmäßig besondere Schwierigkeiten bereitende Grundlagen, wie die Kontingentierung und Beteiligungsziffern sowie die Verkaufspreisgrundlagen zu normieren versuchte. Den in diesem Gesetze unternommenen, organisationspolitisch außerordentlich interessanten Versuch einer sozialen

¹⁾ Schönemann, a. a. O. S. 35 ff. — „Die Syndikatsfrage i. d. Kaliindustrie, Sonderabdruck d. Frankfurter Ztg. April 1909.

²⁾ Die Sozialdemokraten hatten in der Kommission den Antrag auf Verstaatlichung der Kaliindustrie oder auf ein Reichshandelsmonopol gestellt.

³⁾ Gesetz über den Absatz von Kalisalzen v. 25. 5. 1910, Halle 1910, Vorwort.

⁴⁾ Samuelsdorff a. a. O. S. 41.

Fürsorge für die beschäftigten Arbeiter übergehen wir, obgleich er für die Organisation jener Industrie selbst wesentliche Bedeutung gewinnt, insbesondere weil die Höhe der Beteiligungsziffern bzw. Kürzung derselben in Zusammenhang mit der Lohnbemessung gesetzt sind (§§ 13—16 des Ges.)¹⁾.

War mit diesem Gesetze zum ersten Male der Staat als unmittelbarer Förderer der Kartellierung gesetzgeberisch vorgegangen, so hat er gleichzeitig, wie schon erwähnt wurde, auf dem Gebiete des Kohlenbergbaues durch Ausdehnung des fiskalischen Besitzes dauernd den Versuch im Auge behalten, ein Gegengewicht gegen das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat und die unter seinem Organisationsschutz sich entwickelnden Monopolisierungs- richtiger „Trustierungs“-Tendenzen zu erlangen. Hierin wurde er schon seit Beginn der 90er Jahre durch wirtschaftliche und politische Kreise bis in die Reihen der Rechtskonservativen unterstützt²⁾. Der Beitritt des Fiskus zum Syndikat gegen die Forderung eines maßgebenden Einflusses auf die Preispolitik wurde im Rahmen dieser Erörterungen vielfach propagiert, aber erst Verhandlungen im Jahre 1911 führten zu einem, wenngleich zunächst nur provisorischen Beitritt der fiskalischen Ruhrzechen und zwar wesentlich aus dem Gesichtspunkte, die sehr schwierige Erneuerung des Syndikats zu fördern, da, wie der damalige preußische Handelsminister Sydow in seiner Begründung des Schrittes im Abgeordnetenhaus am 21. 1. 1912 mit gutem Grunde ausführte, „die Vertreter der meisten Parteien im allgemeinen eine Erleichterung des Zustandekommens des Syndikats als im Gesamtinteresse unseres Wirtschaftslebens gelegen ansehen, weil dadurch eine größere Stabilität der Erwerbsverhältnisse erzielt würde, die nicht nur den Unternehmern, sondern auch den Arbeitern wegen der größeren Gleichmäßigkeit ihrer Löhne zu gute kommen würde“³⁾.

Sehr treffend deutete der Minister hierbei auch die programmatische Seite der möglichen Stellung des Fiskus im Syndikat, d. h. seines Einflusses auf die Syndikatspolitik, indem er darauf hinwies: „Die Hauptfrage ist nun natürlich, in welcher Weise der Fiskus in der Lage ist, dabei die allgemeinen Interessen zu wahren. Das ist ja der Kern der ganzen Frage, und darin liegt auch die Schwierigkeit!“ Der Minister hatte sich zunächst diese für die unmittelbare Einflußnahme des Staates als Vertreter der wirtschaftlichen Gesamtheit in der Tat stets und für

¹⁾ Schönemann a. a. O. S. 101 ff.

²⁾ Vergl. hierzu die gute Zusammenstellung „Strömungen gegen die privatkapitalistischen Monopole“, von Otto Hue in „Monopolfrage und Arbeiterklasse“, Berlin 1917, S. 114 ff., ferner A. Pohlmann-Hohenaspe „Der Staat und die Syndikate“. Ein Beitrag z. Bergwerksfrage, Leipzig 1912, S. 36 ff.

³⁾ Vergl. Kartell-Rundschau, 10. Jahrg. 1912, S. 280 ff.

alle Zukunft — solange überhaupt einflußreiche privatwirtschaftliche Organisationen bestehen — grundlegende Aufgabe dadurch zu erleichtern geglaubt, daß er dem Fiskus ein Rücktrittsrecht vorbehielt, falls ihm die Preispolitik des Syndikats nicht zusagte. Für den konkreten Fall erschien das in der Tat als ein Trumpf gegen ein unerwünschtes Spiel des Syndikats, weil es, wie der Minister erklären konnte, die Verständigung mit den Außenseitern überhaupt von einem Beitritte des Fiskus abhängig gemacht hatte.

Heute können wir rückblickend allerdings feststellen, daß diese Ansicht des Ministers über die mögliche Bedeutung einer fiskalischen Machtstellung im Syndikat sich nicht erfüllt hat. Und es wird auch ohne weiteres rein deduktiv einleuchten müssen, daß bei so unmittelbarer Mitwirkung an der Erhaltung einer damals unzweifelhaft für die weitesten Wirtschaftskreise bedeutungsvollen Organisation der Staats- einfluß nur durch eine sehr positiv gerichtete dauernde programmatische Einflußnahme gesichert werden könnte. Symptomatisch aber ist auch dieser Vorgang — und aus diesem Grunde bin ich etwas näher auf ihn eingegangen — für das bei der Schwierigkeit der Verhältnisse nur zu begreifliche Bestreben der damaligen Staatsleitung, einerseits die von ihr als wirtschaftsfördernd erkannte Kartellorganisation zu erhalten, andererseits aber auch im Interesse der Allgemeinheit den ihm notwendig erscheinenden Einfluß auf ihre Politik zu nehmen¹⁾. Dabei vereinfachte sich in diesem konkreten Falle seine Aufgabe noch durch den konkurrierenden Staatsbergbau, der dem Fiskus nicht nur materiellen Einfluß an sich, sondern vor allem auch aus der Praxis stammende beamtete Vertreter als Sachverwalter im Syndikate an die Hand gab. Wo diese personellen Vorbedingungen aber weitgehend fehlen müssen, so bei den schon erwähnten Plänen einer allgemeinen staatlichen Überwachung der Kartellpolitik, ist ihr Scheitern von vornherein besiegelt. Wie denn auch keiner der vielen dahin zielenden Gesetzentwürfe im In- und Auslande bis zur Stunde praktische Bedeutung erlangt hat.

Periodisch stärker aufflackernde Schwierigkeiten gab es, worauf ich schon hinwies, innerhalb dieser Vorkriegsperiode auch auf anderen Kartellgebieten, wenngleich sie mit wenigen Ausnahmen nicht dieselbe wirtschaftliche Tragweite erlangten und deshalb auch nicht das breite Echo fanden, wie die Organisationsfragen im Bergbau. Erinnerung sei in diesem Zusammenhange nur an die Kämpfe gegen den deutschen (wie übrigens auch den österreichischen) Spiritusring, die sich zwischen den

¹⁾ So wiederholte der Minister in der Budgetkommission d. Abg.-Hauses im Februar 1913 bei Besprechung der Kündigung der Syndikatsbeteiligung: Die Vorteile einer verständigen Syndikatspolitik erkenne die Regierung durchaus an, aber er sei schon bis an die äußerste Grenze der Zustimmung zur Preispolitik gegangen und mußte sich durchaus freie Hand bei Preisfestsetzungen wahren.

beiden Polen „Privat“- oder „Staats“-Monopol im ersten Jahrzehnt dieses Jahrhunderts abspielten. Hier leistete, so auch auf dem Gebiete der Brauindustrie interessanterweise die Steuerpolitik Geburtshelferdienste für eine ganz wesentliche Stärkung der Kartellierung. Sowohl in der Branntwein- wie der Brausteuerreform (v. 1909/1912 bzw. 1909) wurde zum Ausgleich der sehr wesentlichen Steuer Mehrbelastung ein Schutz der vorhandenen Unternehmen sowohl gegen Vergrößerungen der bestehenden wie gegen neue Unternehmungen durch Staffelung der Steuersätze unter starker Erhöhung für Überschreitung des Durchschnittsbrandes (für die Brennereien) bzw. des Kontingents (für die Brauereien) vorgesehen, so daß wie Ehrenberg¹⁾ treffend hervorhebt, für letztere Industrie „für 8 Jahre die Entstehung neuer Brauereien so gut wie ausgeschlossen“ wurde.

Die Wirkung dieser Steuern wurde in der Öffentlichkeit auch richtig eingeschätzt. So kritisierte die „Frankfurter Zeitung“ vom 10. 5. 10 die Branntweinsteuerreform von 1909 mit dem Resumé: „Das Staatsmonopol ist beseitigt worden, aber es wurde etwas noch Schlimmeres geschaffen: ein uneingeschränktes Privatmonopol für den gesamten deutschen Spiritusmarkt, ein Gesetz der Fürsorge zugunsten einiger Tausend wirtschaftlich Starker, ein Gesetz der Unterjochung für Tausende von Gewerbetreibenden, eine Verteuerung für die Genußmittel der breiten Masse, namentlich der ländlichen Bevölkerung, nicht nur im berechtigten Interesse des Reiches, sondern auch im unberechtigten Einzelner“. Kantorowicz, ein scharfer, mehrfach als solcher auch literarisch hervorgetretener Gegner der Kartelle unterstreicht diese steuerliche Kartellierungshilfe zutreffend im „Berliner Jahrbuch“ 1908/09 mit den Worten: „Die Schwächen, die das bisherige Privatmonopol insofern aufwies, als es die vertragsmäßige Produktionsregelung nicht vorgesehen hatte, so daß diese nur im Wege der Freiwilligkeit erfolgen konnte, und ferner nicht imstande war, eine Differenzierung der Preise zwischen vergälltem und unvergälltem Branntwein ohne schwere Schädigung durchzuführen, sind nunmehr durch das neue Gesetz beseitigt“²⁾. Diese Folgen sind selbstredend in den Erörterungen über diese Steuerreform gleichwie bei der korrelaten in der Brauindustrie ausgiebig zur Sprache gekommen. Man war sich aber regierungsseitig der entscheidenden Tatsache bewußt, daß die starke Mehrbelastung beider Gewerbe nicht von ihnen selbst, sondern dem Konsum zu tragen wäre, dann aber nur durch eine Sicherstellung ihrer Kartellierung zu erzielen war. „Der Tatsache Kartell“, betont Briefs a. a. O., „hat die Gesetzgebung Rechnung getragen, indem sie das gesamte Gewerbe in die

¹⁾ Finanzwirtschaft, 13. A., Lpz. 1915, S. 403 f.

²⁾ Goetz Briefs „Das Spirituskartell“, Karlsruhe i. B. 1912, S. 203.

Grundlinien der Absatz- und Verwertungs politik des Kartells hineinzwang durch das Mittel des Vergällungszwanges. Die Outsider-Brennereien, die bisher ihre gesamte Produktion dem lohnenden Trinkspiritusmarkt zugeführt hatten, sind jetzt gezwungen, eine mehr oder minder große Quote ihrer Produktion zu vergällen.“ Für die Brauindustrie als ein außerordentlich in der Qualität seiner Erzeugnisse — vielleicht weniger objektiv, als vielmehr infolge der subjektiven Geschmacksrichtungen der Konsumenten — differenziertes Gewerbe mußte diese Hilfe geradezu der Ausgangspunkt einer ohne sie kaum erreichbaren Kartellierung werden¹⁾. Besonders die Verhinderung neuer Konkurrenz durch das Steuergesetz stützte die Kartellierung. „Ohne diese Beschränkung wäre eine feste Kartellierung zur Durchführung der Steuerabwälzung so gut wie unmöglich gewesen, denn genau wie 1906 (der vorhergehenden scharfen Steuererhöhung) wären wiederum zahlreiche Wirtebrauereien entstanden, die, wenn sie auch von Anfang an krankten, doch durch ihre Preisdrückerei jede Preiserhöhung zunichte gemacht hätten“²⁾. Wie rückständig übrigens die Kartellierung selbst dieses, seinem Kapitalumfange nach doch immerhin bedeutenden und dabei fortgesetzt durch einen sehr scharfen Konkurrenzkampf bedrückten Gewerbes damals noch war, beweist die Bemerkung der Kartellendenschrift vom Jahre 1906 (1. Teil S. 69), „daß die Mehrzahl der Vereinigungen Kartelle im Sinne der Statistik nicht sind“, während dann Schmidt (a. a. O. S. 44) 1914 bereits 90 Kartelle „sämtlich lokaler Art“ kennt und hinzufügt: „Doch finden sich bereits Ansätze, durch Gegenseitigkeitsverträge mit Nachbarverbänden ein größeres Gebiet kartellmäßig zu erfassen, und es sind zum Teil schon größere Zentralverbände geschaffen, die mehrere selbständige Kartelle als Unterabteilungen umfassen.“

Es verdient hervorgehoben zu werden, daß diese enge Verquickung von Steuerpolitik und Kartellförderung tatsächlich dem Gedanken in starkem Umfange indirekt bereits eine praktische Verwirklichung gegeben hat, der seit den wirtschaftlichen und finanziellen Umwälzungen im Reiche durch Kriegsausgang und Revolution wiederholt zur Erörterung gestellt worden ist, nämlich diese Organisationen bewußt zu Steuerleistungsverbänden auszugestalten³⁾.

¹⁾ Vergl. hierzu die sachkundige Darstellung in der Dissertation d. Brauereisyndikus Rechtsanw. Walter Schmidt „Die Kartellierung in der Brauindustrie“, Detmold 1914, insbes. Kap. 7. „Einfluß der Steuergesetzgebung auf die Kartellierung.“

²⁾ Schmidt, a. a. O. S. 42.

³⁾ Liefmann unverändert i. d. 3. Aufl. s. „Kartell und Trust“, Stuttgart 1918, S. 303f. Nachdem er staatliche Monopolorganisationen abgelehnt hat, fährt er fort: „Davon scheint es mir nur eine Ausnahme zu geben, nämlich in dem Falle, daß der mehrfach erörterte Gedanke verwirklicht werden sollte, die Kartelle für

Daß die Reichsregierung fortgesetzt der Entwicklung des Kartellwesens ihre volle Aufmerksamkeit widmete, erhellt auch daraus, daß sie im Herbst 1912 den Versuch wieder aufnahm, in Ergänzung der seinerzeit im Rahmen der Enquete unternommenen Feststellungen ihr „Kartellregister“ zu vervollständigen¹⁾. Es war der Reflex der immer stärkeren Bedeutung, die sich diese Organisationen im Wirtschaftsleben errangen, wie auch des im Rahmen der allgemein sich verschlechternden Konjunktur vor Ausbruch des Weltkrieges und des mit dem Steigen des nationalen und internationalen Wettbewerbs zunehmenden Kleinkrieges in den organisierten Industrien selbst und mit dem allmählich sich gleichfalls kartellierenden Handel. Das Register sollte offenbar dem Wunsche nach „Publizität“ der Kartelle Rechnung tragen, die mit Recht als eine der Hauptforderungen aller Gesetzentwürfe für die staatliche Beaufsichtigung der Kartelle so auch in dem Zentrumsantrage (Dr. Schaedler u. Gen.) am 12. 2. 12 im Reichstage wieder verlangt worden war. Das Reichsamt hat dabei aber offenbar die Schwierigkeiten einer nicht gesetzlich erzwingbaren, sondern lediglich mit Unterstützung der halbamtlichen Vertretungen der Handelskammern einzuholenden Statistik erheblich unterschätzt, zumal es selbst dem Deutschen Handelstage gegenüber zugeben mußte, „daß für den Kreis der zu erfassenden Organisationen der Begriff ‚Kartell‘ eine feste Umgrenzung nicht gewähre, da bei der Flüssigkeit des Kartellbegriffs und dem Widerstreit der Ansichten in Wissenschaft und Praxis jede begriffliche Abgrenzung den Anlaß dazu bieten kann, daß zur Aufnahme in das Register geeignete Verbände nicht benannt werden“. Die deutsche Wissen-

die Zwecke der Besteuerung heranzuziehen. Der ungeheure Finanzbedarf nach dem Kriege verlangt eben so gebieterisch die Erschließung neuer Einnahmequellen, daß demgegenüber die bisherigen Ansichten über Besteuerungsmöglichkeiten nicht immer beibehalten werden können und der Staat vor neuen Wegen und Mitteln nicht zurückschrecken darf. Daher ist der Gedanke, die durch die Kartellierung zweifellos gestiegene Leistungsfähigkeit zahlreicher Gewerbe oder doch wenigstens die einheitliche Organisation, die sie sich in ihnen geschaffen haben, für die Besteuerung nutzbar zu machen, nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen. Ersteres würde auf eine direkte Besteuerung, letzteres auf eine Heranziehung zur indirekten Besteuerung hinauslaufen.“ Dazu 4. A. 1920 S. 304. Dr. von Beckerath „Zwangskartellierung od. freie Organisation der Industrie“ Stuttgart 1918, der S. 78 ff. die mir bisher bekannt gewordene ausführlichste, freilich nicht erschöpfende Kritik dieses Planes gibt, lehnt eine Steuer-Kartellpolitik zugunsten einiger fiskalischer Monopole ab, eine Ansicht, der ich mich aus finanzwie kartelltechnischen Gründen nur anschließen kann. — Bier und Branntwein haben uns gezeigt — daß der frühere Staat für seine indirekte Besteuerung sich die Kartelle bereits nutzbar gemacht hat. — Ähnlich auch Staatssekretär Schiffer i. e. Vortrag a. d. Deutschen Industrie- und Handelstage a. 9. 12. 18 und Min. a. D. Dernburg i. Deut. Wirtschaftsband f. Süd- u. Mittelamerika a. 19. 4. 18 (Veröff. d. Deut. W.B. Heft 2, Berlin 1918, S. 36, haben diese Fragen angeschnitten.

¹⁾ Vergl. Kartell-Rundschau 1912, 2. Hlbd., S. 950 u. 1076 ff.

schaft hätte allerdings sicherlich ihre damals bereits außerordentlich erschöpfende Forschertätigkeit gegen diese ministerielle Resignation ins Feld führen können. Tatsächlich standen bereits die praktisch-terminologischen Grundlinien der Kartelle aller Formen durchaus einwandfrei fest. Dagegen mußte es einleuchten, daß bei der vielfach gewiß nicht unberechtigten Scheu der Kartelle vor voreiligen legislativen Experimenten sehr viele dieser Organisationen der Registrierung sich entziehen wollten, solange nicht ein gesetzlicher Deklarationszwang erging, der zugleich den Begriff des Kartells auf Grund der einwandfrei feststehenden wissenschaftlichen Begriffsbestimmung für die amtliche Statistik eindeutig festlegte. Mir ist nicht bekannt geworden, in welchem Umfange das Reichsamt des Innern brauchbares Material aus dieser Untersuchung erhalten hat.

Im gleichen Jahre hat Kestner in umfassender Weise, sowohl was die zugrunde liegende Materialsammlung als auch die kritische Durchdringung des Stoffes nach der praktisch-organisatorischen und legislativen Seite anlangt, den Vorkriegsstand der deutschen Kartellentwicklung und Kartellpolitik in sehr treffender Weise beleuchtet in seinem Buche „Der Organisationszwang“, eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern¹⁾. Der Verfasser, Regierungsrat im Reichsschatzamt, deckt hierin vor allem auch die großen Schwierigkeiten auf, die sich den zahlreichen Kartellen der sogenannten Verfeinerungsindustrien im Kampfe mit den auf diesem Gebiete ganz besonders schwer faßbaren Außenseitern ergeben müssen. Ebenso schildert er die inneren organisatorischen Schwierigkeiten der Verbände selbst, die vielfach gerade durch ihre Politik neue Außenseiter züchten mußten, ein Beweis, daß die Kartelle, weit entfernt einen monopolistischen Terror in der kapitalistischen Wirtschaft ausüben zu können, vielmehr sich fortgesetzt gegen stärkere Kräfte der wirtschaftlich-technischen Entwicklung zu verteidigen haben. Er untersucht ferner, inwieweit die von ihm mit dem Begriffe „Organisationszwang“ durchaus zutreffend bezeichnete Organisationspolitik zum Schutze gegen innere und äußere Feinde als eine moderne Parallelerscheinung auf dem Gebiete der Kartelle und der Gewerkschaften der Arbeiter sich mit dem Grundsätze der Gewerbefreiheit und letzten Endes der staatlichen Wirtschaftspolitik vereinbaren läßt. „Will man“ — sagt er S. 188 — „das Charakteristische der Erscheinung des Kartellzwanges herausfinden, so darf man zweierlei nicht außer acht lassen: zunächst stellt der Kartellzwang nur einen Teil der Kartellwirkungen überhaupt dar, darf daher sicherlich hinsichtlich seiner geschäftlichen und volkswirtschaftlichen Wirkungen und Folgen nur im Rahmen des allgemeinen Kartell-

¹⁾ Berlin, Carl Heymanns Verlag.

problems behandelt werden, sodann aber ist er eine besondere Erscheinungsform des allgemeinen modernen Organisationsproblems und daher in dessen Zusammenhang einzufügen, soll er nach seinen ethischen juristischen und politischen Wirkungen richtig verstanden werden.“

Gerade die Gegenüberstellung der Unternehmer-Organisationspolitik und jener der Arbeiter — die beim Erscheinen des Buches von einer spezifischen Unternehmerpresse scharf, aber durchaus irrtümlich abgelehnt worden war — beleuchtet treffend die Zuspitzung, die das gesamte gewerbliche Organisationsproblem vor Ausbruch des Weltkrieges nach Lage der Gesamtentwicklung der gewerblichen und sozialen Verhältnisse, nicht nur in Deutschland, durchaus zwangsläufig hatte nehmen müssen. So konnte Kestner eine Entwicklung im kritischen Bilde festhalten, die uns unmittelbar hinüberleitet über die Kriegszeit zu jenen Problemen der Organisation, die die Revolution, teils anknüpfend an die bisherigen Organisationsformen, teils unter Aufstellung neuer Forderungen aufrollt. Bevor wir uns jedoch einer kurzen Schilderung der Stellung der Kartelle im Weltkriege und sodann der „neuen Zeit“ zuwenden, ist es zur Vervollständigung des Bildes über die Entwicklungstendenzen der gewerblichen Organisation in der Vorkriegszeit notwendig, neben den Kartellen der Ansätze zur Trustentwicklung in Deutschland kurz zu gedenken.

Während vor dem Kriege die kontinental-europäische Wirtschaftswelt überwiegend die Bekämpfung der Nachteile des freien Wettbewerbs auf dem Wege der genossenschaftlichen Organisationsform der Kartelle anstrebte, hat der in der angelsächsischen, der großbritannischen, vor allem aber der nordamerikanischen Wirtschaft aus geschichtlicher Entwicklung heraus bereits wesentlich fortgeschrittenere „Kapitalismus“ die ihm adäquatere Form der „Trusts“ bevorzugt. Die vorbildliche Entwicklung in den Vereinigten Staaten hat ihr allmählich fast die gesamte Großindustrie, das Verkehrsgewerbe, aber auch große Teile des Handels unterworfen. Eine Entwicklung, die nach der ausgezeichneten Darstellung Liefmanns¹⁾ getragen wird von dem außerordentlichen Aufblühen des „Effektenkapitalismus“, der wiederum die geldlichen und organisatorischen Grundlagen bot für vielseitige „Vergesellschaftungen“, die unter dem Sammelnamen „Trusts“ zusammengefaßt werden. Ein aufmerksames vergleichendes Studium der Kartellentwicklung gegenüber jener der Trusts läßt aber mit aller Deutlichkeit vor allem zwei Momente hervortreten, die organisatorisch und volkswirtschaftlich von entscheidender Bedeutung sind und deshalb bei einer vergleichenden Kritik nicht außer acht gelassen werden sollten. Das ist einmal gegenüber dem persönlichen genossenschaftlichen Charakter

¹⁾ Beteiligungs- u. Finanzierungsgesellschaften 2. A. Jena 1913.

der Kartelle die ausgesprochen unpersönliche und darum auch viel aggressivere, wirtschaftlich umstürzlerische Triebkraft jener kapitalistischen Organisation. Sobald sie die ihr passenden rechtlichen Formen gefunden hat, kennt diese Kapitalmacht praktisch-organisatorisch keine Grenzen mehr, selbst nicht einmal jene ihr objektiv von der technisch-ökonomischen Entwicklung zeitweilig gezogenen. Das zweite, damit im Zusammenhange stehende Moment ist ihre wirtschaftlich weit stärkere Stoßkraft, die Hindernisse zu überwinden vermag, an denen die konservative Kartellierung naturnotwendig scheitern muß¹⁾.

Die stärkeren technisch-wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten liegen daher unzweifelhaft auf seiten der Trusts. Soweit man sonach diese allein als volkswirtschaftlich zielweisend ansieht, wird man, wie es seit dem Kriege in Umkehrung ihrer bisherigen Trustbekämpfung auch in den Vereinigten Staaten tatsächlich geschieht, dieser Entwicklung keine Hindernisse bereiten dürfen, selbst auf die Gefahr hin, daß die Kapitalmacht, wie es zeitweilig und für einzelne Gewerbe in Amerika bereits festgestellt wurde, eine absolute monopolistische Herrschaft auszuüben vermag. Wird hingegen die volkswirtschaftliche Entwicklung zugleich sozialwirtschaftlich unter dem — übrigens für die Vereinigten Staaten noch auf lange hinaus irrelevanten, dagegen für die europäischen Staaten schon seit einem halben Jahrhundert sehr aktuellen — Gesichtspunkte einer kulturell geschützten Beschäftigung ihres Bevölkerungszuwachses orientiert, so kann es keinem Zweifel unterliegen, daß die Kartellorganisation deswegen die bessere ist, weil sie die Erhaltung zahlreicher selbständiger Gewerbetreibender ermöglicht. Sie ist sozial-konservativ, sie verhindert die Proletarisierung immer weiterer Volkskreise im marxistischen Sinne, indem sie ihre Unternehmungsexistenz schützt und verhindert, daß sie in die Masse der industriellen Beamten- und Arbeiterschaft hinabtauchen. Die Kartelle haben dabei zugleich nachweislich unzweifelhaft in ihrer Entwicklung bis zum Weltkriege technischen Fortschritt nicht nur nicht gehindert, sondern so gefördert, daß die deutsche Industrie in allen ihren Zweigen die übrigen Länder, die Vereinigten Staaten eingeschlossen, zu überflügeln drohte. Heute sind wir ja wohl einwandfrei über die rein

¹⁾ Ich verweise hierzu aus der großen Fülle auf folgende neuere Literatur: Wilh. Kantorowicz, „Die wirtschaftliche Bedeutung der Trusts und ihre Bekämpfung durch die Gesetzgebung“, Berlin 1914. Herm. Levy, „Monopole, Kartelle und Trusts“, Jena 1909, insbes. S. 160 ff. Knauth, „The Policy of the United States towards Industrial Monopoly“, New York 1914. Macrosty, „The Trust Movement in British Industry“, London 1907 (auch deutsch Berlin 1910). Haney, „Business Organisation and Combination“, New York 1913. J. Singer, „Das Land der Monopole“, Berlin 1913, dieses auf den Boden sich irrtümlicherweise stellend, daß Kartellmonopole viel gefährlicher sind, als die Trusts.

ökonomischen Konkurrenzursachen der großen Koalition unserer Gegner aufgeklärt.

Erst durch den Krieg und die Revolution ist diese glänzende ökonomische Entwicklung auf der Kartellgrundlage so jäh unterbunden worden, daß wir im weiteren Verlaufe unserer Darstellung zu untersuchen haben, ob für den Wiederaufbau auf den Trümmern unserer wirtschaftlichen Machtstellung diese Organisationsentwicklung beizubehalten ausreicht, oder wie weit wir sie ausbauen und daneben für bestimmte Wirtschaftskreise und Wirtschaftszwecke die in der Vorkriegszeit bereits entwickelten Ansätze zum Trust weiterführen müssen.

Tatsächlich hatte es sich ja in unserem Wirtschaftsleben bereits vor 1914 gezeigt, daß bestimmte industriell-wirtschaftliche Verhältnisse in ihrer zwangsläufigen Entwicklung entweder die Kartellorganisation als zu eng von vornherein ablehnen mußten, oder aber, wo jene sich zunächst durchzusetzen vermochte, diese zu sprengen trachteten. Bereits im Jahre 1904 hat Hans Gideon Heymann in seiner anerkannt gründlichen Untersuchung¹⁾ für die deutsche Großeisenindustrie diese Entwicklung vorausgesagt. „Mit der Unzahl kleiner Kartelle, ihren einander widersprechenden Bestimmungen, ihren Betriebseinschränkungen, welche die anderen Stufen des Produktionsprozesses an voller Entfaltung hinderten, konnten die großen Kombinationswerke, in welchen der gesamte Produktionsprozeß vertikal zusammengefaßt war, nicht arbeiten. Sie waren ihnen gut genug, die reinen Werke abzutöten . . . Übrig geblieben sind auf der einen Seite die großen Kohlengesellschaften, fest organisiert in ihrem Kohlensyndikat, und eng verbunden mit ihnen die großen Stahlwerke und ihr Stahl syndikat . . . Und immer weiter schreitet die Konzentration vorwärts. Der einzelne Betrieb ward stetig größer; immer mehr Betriebe der gleichen oder verschiedener Art ballen sich zu Riesenunternehmungen zusammen, die in einem halben Dutzend Berliner Großbanken ihre Stützen und ihre Leiter finden.“ Aber er zieht auch bereits aus dieser ihm im Sinne des theoretischen Sozialismus unaufhaltsamen Entwicklung jenen viel zitierten Schluß, den tatsächlich die Revolutionswirtschaft nun praktizieren möchte: „Für die Montanindustrie ist die Richtigkeit der Konzentrationslehre von Karl Marx exakt nachgewiesen . . . Die Montanindustrie Deutschlands ist reif zur Expropriation“. Seine Prognose ist allerdings keineswegs ganz so gradlinig verlaufen, aber die Entwicklung des letzten Friedensjahrzehnts hat ihm, wie wir bereits feststellten, doch jedenfalls insoweit recht gegeben, als einmal die Erneuerung des Kohlensyndikats, von dem Torso „Stahlwerksverband“ ganz zu schweigen, gerade wegen dieses kapitalistisch-technischen Kombinations-

¹⁾ „Die gemischten Werke im Deutschen Großeisengewerbe“, Stuttgart.

problems immer schwieriger wurde, und vor allen Dingen die Staatsgewalt unter dem Drucke der öffentlichen Meinung durch Verstärkung ihrer Einflußsphäre dieser privatwirtschaftlichen Entwicklung entgegenzuarbeiten sich verpflichtet fühlte; ähnlich wie auch in den Vereinigten Staaten, jedoch unter anderen wirtschaftlichen und sozialen Verhältnissen, allerdings auch mit viel problematischeren Erfolgen der Staat als Hüter der sozialen Gemeinschaft das politisch und wirtschaftlich gefährliche Überwuchern der großkapitalistischen Organisation zu unterdrücken suchte. Hierin ist dann wieder, geboren aus der Kriegswirtschaft und ihren nationalen und weltwirtschaftlichen Folgen neuerdings, wie oben bereits erwähnt wurde, ein Umschwung eingetreten, auf dessen Bedeutung ich noch zurückkomme.

Es ist völlig müßig, heute über die Weiterentwicklung ohne den Krieg nachzusinnen, es genügt festzustellen, daß die „Sozialisierungspläne“ gerade auf dieses Wirtschaftsgebiet infolge seiner großkapitalistischen Entwicklung hingelenkt werden.

Wir besaßen ja in Deutschland noch weitere und zwar auf dem gesamten Weltmarkt führende Großindustrien, für die „Kartelle“ stets nur in einzelnen, besonders gelagerten Spezialzweigen organisatorisch in Frage gekommen sind, während sie als Ganzes durchaus von vornherein auf die Vertrustung hinsteuerten. Da ist zunächst die Elektrizitätsindustrie¹⁾. Von vornherein auf den Großbetrieb zugeschnitten, in ihrer Fabrikation qualitativ und quantitativ außerordentlich vielseitig, außerdem eine technische Pionierindustrie ersten Ranges auf einem auch wissenschaftlich erst stark aufblühenden Gebiete, war in ihr schon vor dem Kriege „die Konzentration . . . soweit fortgeschritten, daß zum großen Elektrizitätstrust nur noch ein Schritt fehlt, freilich der letzte und schwierigste. Wird er getan, so kann für die Allgemeinheit eine große Gefahr erwachsen, da die elektrische Kraft heute bereits Allgemeingut geworden ist. Die Öffentlichkeit muß sich daher dieser Gefahr bewußt werden und sich gegen sie zu schützen suchen“²⁾. Nach einer 1912 veröffentlichten Denkschrift der „Vereinigung elektrotechnischer Spezialfabriken“ kontrollierten die beiden großen Konzerne Siemens-Schuckert und Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft (A.E.G.) damals bereits rund 35 Prozent der öffentlichen Elektrizitätsversorgung Deutschlands. „Da ferner die Stromlieferungsgesellschaften ihren ganzen Materialbedarf bei dem sie kontrollierenden Konzern kaufen müssen, so wurden vielfach Klagen über die Installations- und Materialmonopole

¹⁾ Dr. Waldemar Koch „Die Konzentrationsbewegung i. d. deutsch. Elektrizitätsindustrie“, München 1907 S. 97 ff. Dr. Ernst Noether, „Vertrustung und Monopolfrage i. d. deutsch. Elektrizitätsindustrie“, Mannheim 1913, S. 66 ff.

²⁾ Noether a. a. O. S. 73.

der großen Firmen laut, die durch Pachtverträge ihren Einfluß noch zu erweitern suchten. Die Regierungen verschiedener Bundesstaaten sind dagegen mit Erlässen vorgegangen¹⁾.

Ein dritter Industriekreis, der schon vor dem Kriege auf eine trust-ähnliche Entwicklung abzielte, war die chemische Großindustrie künstlicher Farben, auch hier also ein sehr exklusives Industriegebiet, das seine kapitalistische Entwicklung auf ganz spezifischen, in erster Linie gleichfalls technisch-wissenschaftlichen Forschungsarbeiten, auf der Grundlage patentamtlichen Schutzes aufbaut.

Mit Ausnahme von Spezialzweigen, die Zwischenprodukte und Halbfabrikate sowie einige im Wettbewerb stehende Massenerzeugnisse herstellen, sind die Erzeugnisse der chemischen Industrie derart qualifiziert, daß kartellmäßige Organisationen nur in beschränktem Rahmen notwendig und durchführbar waren. In der Tat treffen wir sie vorzüglich in der Erzeugung von Säuren und Salzen, Erdfarben, Dungstoffen, Sprengmitteln und einigen künstlichen Farbstoffen wie Alizarin und Indigo²⁾. In der Großindustrie künstlicher Farben dagegen, demjenigen Zweige, der wohl mit den größten Anteil an dem Weltruhme nicht nur deutscher Wissenschaft und Technik, sondern auch kaufmännischer Organisation beanspruchen darf, ist schon 1904 der Weg der kapitalistischen „Interessenorganisation“ beschritten worden³⁾. Auch die

¹⁾ Singer a. a. O. S. 200. — Sehr scharfe Angriffe auf die großindustrielle Monopolpolitik enthält die Schrift von Ingenieur Geist, Vertreter eines kleineren Konkurrenzunternehmens, „Der Konkurrenzkampf i. d. Elektrotechnik u. d. Geheimkartell“, Leipzig 1911.

Am 28. 2. 14 stellte bereits Abg. Hammer den Antrag im preuß. Abg.-H. . . die Stromverbraucher gegenüber der übermächtigen Geschäftsgebarung der Elektrizitätsgesellschaften zu schützen. Der preußische Handelsminister antwortete: Der Antrag will einem Installationsmonopol und einem Materialmonopol entgegentreten. Er bewegt sich dabei in derselben Richtung, für die ich seit Jahren kämpfe. Allerdings fehlt es augenblicklich der Regierung an Machtmitteln, allgemein solche Monopole zu verhindern. Kartell-Rundschau, Jhrg. 1914, S. 436.

²⁾ Müller, „Die chemische Großindustrie“, Leipzig 1909 S. 227 ff. u. 76 ff. Schultze, „Die Entwicklung der chemischen Industrie in Deutschland s. d. J. 1875“, Kap. 12 S. 288. Tschierschky, in „Industrielle Chemie“, herausgeg. v. Dr. Escales, Stuttgart 1912, Kap. XIII, S. 359 ff. Erban, „Kartelle u. Konventionen i. d. chemischen Industrie“, Geia 1910.

³⁾ Liefmann, „Kartelle und Trusts“, 3. A. S. 218 rechnet diese Interessengemeinschaften nicht zu den Trusts, sondern sieht sie als „Ersatz“ für sie und die Kartelle an. In der Tat kommt bei ihnen ein „kapitalistisches Verwachsen“ wie bei den Formen der Trusts nicht so sehr in Frage — obwohl auch eine kapitalistische Bindung z. B. durch Aktienaustausch vielfach sogar organisatorisch (als Grundlage für wechselseitige Gewinnbeteiligung) notwendig werden kann. Diese Interessengemeinschaften sind aber von den Kartellen durchaus verschieden, weil sie nicht gleich ihnen gemeinsame Verkaufs- insbesondere Preispolitik zur Grundlage nehmen, sondern im wesentlichen auf einen Gewinnausgleich abgestellt sind.

Sprengstoffindustrie, die gleichfalls ganz eigen gelagert ist, ging frühzeitig zur Organisation auf kapitalistischer Grundlage durch Fusion (1873 bereits eine solche von 19 Pulverfabriken) und Kontrollgesellschaften über. In letzterer Form gliederte sich der Internationale Dynamite Trust auch die Hamburger und eine Reihe anderer deutscher Dynamitwerke an, seit 1889 bestehen ferner zwischen der deutschen „Pulvergruppe“ sowie ihren Außenseitern und dem Trust Gewinnbeteiligungskartelle.

Auf ähnliche finanzielle Organisationstendenzen in minder bedeutenden Industriekreisen — das Großeisengewerbe wurde ja schon behandelt — gehe ich hier nicht ein. Entwicklungsgeschichtlich ist für die Vorkriegszeit jedenfalls einwandfrei festzustellen, daß das durchaus überragende deutsche Organisationsprinzip die Kartelle waren, die unermüdlich und mit anerkanntem Erfolge bestrebt blieben, durch vielfach geistreiche Variationen ihrer Organisationspolitik sich schwierigen Einzelverhältnissen anzupassen. Zwar gab es auch in dieser Periode sehr namhafte Verteidiger der „fortgeschritteneren“ Organisationsform der Trusts nicht nur in Großbankkreisen und unter den marxistisch geschulten Sozialisten, die in dieser Entwicklung die Erfüllung einer der wichtigsten Voraussetzungen für die allmähliche Selbstvernichtung der „kapitalistischen Wirtschaftsordnung“ begrüßen. Aber im allgemeinen wurde die trustfreundliche Stimmung doch sehr gedämpft durch jene Abwehrgesetzgebung, die seit 1887, in stark verschärfter Form aber erst seit der Elkins-Akte von 1907 in den Vereinigten Staaten gegen diese Organisation eingeleitet worden ist. Es kam hinzu, daß die rigorosen, nachweislich vielfach ans Kriminelle streifenden Wettbewerbsmethoden, mit denen verschiedene dieser amerikanischen Kapitalriesen auch unsere heimische Industrie niederzuknüppeln strebten, allmählich selbst die sehr indifferente öffentliche Meinung in Deutschland aufzubringen vermochten¹⁾.

Eine auf die Entwicklung der letzten 20 Jahre sich gründende umfassende kritische Darstellung der amerikanischen Trustentwicklung in ihrem Einfluß auf die industrielle und soziale Entwicklung ist leider noch ungeschrieben, denn das mehrfach erwähnte Werk Liefmanns

Vergl. hierzu Marquardt „Die Interessengemeinschaften, eine Ergänzung zur Entwicklungsgeschichte der Zusammenschlußbewegung von Unternehmungen“ Berlin 1910.

¹⁾ Aus der vielseitigen Literatur zur Bekämpfung der skrupellosen Trust-Wettkämpfe nenne ich nur: Hildebrandt „Amerikanische Konkurrenz-Manöver auf deutschen Industriemärkten“, Berlin. Goerrig „Der Tabaktrust u. s. Gefahren für Deutschland“ Dresden (Massenbroschüren d. Verbd. z. Abwehr d. T. Tr.). Mencke „Die Geschäftsmethoden d. Standard Oil Co., Berlin 1908. Eine der besten literarischen Kritiken der Trustpolitik ist aber immer noch TARBELL „The History of the Standard Oil Cie. 2. Bd. London 1905.

befaßt sich in hervorragender und erschöpfender Weise nur mit der kapitalistischen Organisationstechnik. Die Arbeiten von Jenks, Ripley und wenigen anderen, die teilweise oben bereits genannt wurden, sind entweder schon veraltet oder beschäftigen sich auch nur mit Ausschnitten. Sehr wertvolles Einzelmaterial bietet die stattliche Serie von „Special Reports on Investigations“, die seit dem Jahre 1905 das Bureau of Corporations, das amerikanische „Trustamt“ in Washington, über eine Reihe von Trusts herausgegeben hat¹⁾. Dieser Mangel wird um so empfindlicher, als infolge der weltwirtschaftlichen Umwälzungen durch den Krieg und das in ihrem Rahmen sich entwickelnde internationale Übergewicht der kapitalistischen anglo-amerikanischen Organisationstendenzen die Frage „Kartell oder Trust“, wie schon angedeutet wurde, auch für Deutschland, hier besonders im Zusammenhange mit den bitteren Notwendigkeiten einer scharfen und schnellen Auslese der wirtschaftlich tüchtigsten Elemente im Gewerbe von neuem eine sehr starke Betonung erfährt. Persönlich stehe ich nicht an, zu bekennen, daß ich auch heute noch meine 1903 niedergelegte Ansicht aufrecht erhalte²⁾, „daß der Trust wohl auch die Vorzüge, aber in noch höherem Grade die Nachteile des kapitalistischen Großbetriebes im Sinne eines rast- und rücksichtslosen Vorwärtsdrängens petrifiziert, während die Politik des Kartells weit mehr dahin strebt, zu zügeln, zu verteilen. Der Weltmarkt würde, von großen nationalen Trusts beherrscht, weitausgreifende Preis- und Absatzkämpfe geführt bis aufs Messer erleben . . . Politisch und sozialpolitisch endlich birgt das Kartell offenbar weit weniger Gefahren als seine kapitalistische Schwesterorganisation.“ Sicherlich ist es jetzt nicht mehr angebracht, angesichts der bereits feststehenden außerordentlich intensiven kapitalistischen Organisation in dem heute um so viel überlegenen englisch sprechenden Weltwirtschaftsbereiche, und der starken Ansätze in unserer eigenen Industrie schlechthin trustfeindlichen Tendenzen zu huldigen. Umso weniger, als sehr wahrscheinlich der Einbruch fremden Kapitals vielfach allein eine gewisse Rettung für größere Teile unserer, durch eine sehr übel überschraubte Revolutionssteuerpolitik mit chronischer Kapitalchwäche bedrohten Industrien bringen wird. Diese kapitalistische Überfremdung aber wird sich wahrscheinlich zweckmäßiger, auch zur Ausschaltung schädigenden internationalen Wettbewerbs, in der Form von effektenkapitalistischen Organisationen, also „Trusts“ vollziehen.

Durchaus für verfehlt aber muß ich es halten, in einer einfachen Kopierung dieser anglo-amerikanischen Entwicklung auch jetzt wieder

¹⁾ Washington, Government Printing Office. Interessant sind auch die kurzen Geschäftsberichte dieses Amtes, bisher liegen mir 11 für die Jahre 1904 bis 14 vor.

²⁾ Kartell und Trust, Göttingen 1903 S. 128.

das einzige Heil zu erblicken. Damit wird das Problem des wirtschaftlichen Wiederaufbaues unseres Vaterlandes auf eine Bahn geschoben, die uns wirtschaftlich für lange Zeiten versklaven könnte, insoweit sie die starken Eigenkräfte, die unsere Industrie emporgetragen, nach internationalem Muster schablonisiert, die uns aber ferner auch in einen dauernden Konflikt mit den starken sozialen Strömungen bringen muß, die heute als wirtschaftlicher Machtfaktor sich nicht mehr so weit unterdrücken lassen, wie es notwendig wäre, um dieses großkapitalistische System im Stile von 1914 nach amerikanischem Muster auszubauen. Diese Prellsteine werden übrigens England und Amerika auch noch zu spüren bekommen! Vielleicht behält Walter Rathenau nur zu recht, wenn er öfters schon wiederholte: „Wir stehen am Grabe der großkapitalistischen Epoche!“ Sicherlich in dem Sinne, daß die Leitung solcher Riesengebilde, wie sie durchschnittlich die amerikanischen Trusts darstellen, nicht lange mehr eine „cäsaristische“ bleiben kann, daß vielmehr gerade die Verbreitung großkapitalistischer Organisationstendenzen die sozialwirtschaftliche Reaktion dauernd verstärken müßte, damit aber wiederum in einem *circulus vitiosus* ihre wirtschaftlichen Sonderleistungen in Gefahr brächte. Bei uns dürfte jedenfalls heute kaum noch ein Zweifel obwalten können, daß „Trustierung“ und „Sozialisierung“, letztere in jeder Form, die eine großzügige autarkische Unternehmerleitung verhindert, wirtschaftliche Antagonismen sind, die politisch aber in engste Kausalität gestellt werden müssen.

Gerade hierin liegt für mich die Forderung begründet, erneut in eine sehr gründliche Prüfung der organisatorischen Entwicklungsmöglichkeiten der Kartelle einzutreten, zumal selbst die Sozialisten bewußt oder unbewußt anerkennen, daß in dieser genossenschaftlichen Organisationsform Möglichkeiten ebensowohl einer wirtschaftlichen wie vor allem auch einer sozialen Weiterentwicklung der heutigen Wirtschaftsweise gegeben sind¹⁾.

¹⁾ So verlangen die Richtlinien für ein sozialistisches Aktionsprogramm — v. Karl Kautsky im Januar 1919 verfaßt — „daß jene Produktionszweige, deren sofortige Sozialisierung nicht möglich ist, soweit sie dazu geeignet sind, durch den Staat zwangsweise syndiziert werden“. — Auch die Reformpläne von Rathenau, Wissel, von Moellendorf und vielen anderen bewegen sich organisationstechnisch in mehr oder minder starker Anlehnung an die Kartelle. Ebenso hält Liefmann i. d. neuesten 4. A. s. „Kartelle und Trusts“, Stuttgart 1920, S. 192 gleichfalls seine scharfe bisherige Kritik der Trusts aufrecht. — Noch ein scharfes Urteil eines Amerikaners Edgar A. Bancroft, das auf der Trustkonferenz der National Civic-Federation zu Chicago im Oktober 1907 gefällt wurde:

„The well known evils of the trusts are not impossible of definition in a statute any more than in a popular discussion. They are: over-capitalization, secrecy as to methods for the benefit of the managing officers, bad or fraudulent methods of bookkeeping to hide the real facts, injuries to the consumer by exor-

Viel zu wenig wird bei der Beurteilung der Kartelle als Organisationsprinzip der Wirtschaft im Vergleich zu den rein kapitalistischen Organisationstendenzen gewürdigt, daß diese genossenschaftliche Form der Wirtschaftsregelung gesellschaftlichen Kräften entspricht, die von Anbeginn aller Wirtschaft mit ihr untrennbar verbunden waren, haben sich ihre Ausdrucks- und Wirkungsformen im Laufe der Jahrtausende auch noch so sehr gewandelt. Es ist ein unbestreitbares Verdienst der historischen Schule der Nationalökonomie, im Laufe besonders der beiden letzten Jahrzehnte diesen Nachweis erbracht zu haben¹⁾. Gewiß weicht z. B. die mittelalterliche und die frühkapitalistische Zunft in ihrer rechtlichen und sozialen Gestaltung, wie in ihrem Organisationsprogramm so weit von dem modernen Kartell ab, daß eine Gleichsetzung beider nur irre führen kann. Dies aber auch nur deswegen, weil die Kartelle heute in einen gänzlich anders gearteten wirtschaftlichen Rahmen hineingestellt sind, als die Zünfte, wogegen sich beider sozialwirtschaftliche Zwecke durchaus ähneln. Die Organisationserscheinung jedoch, die wir in ihren verschiedenen Ausdrucksweisen noch immer fälschlich mit dem Begriff „Trust“ bezeichnen, ist, wie Liefmann einwandfrei nachgewiesen hat, eine spezifisch moderne Erscheinung, denn sie konnte überhaupt erst auf den Schultern jener Entwicklung entstehen, die Genannter als „Effektenkapitalismus“ bezeichnet. Mit Recht verwirft er deshalb auch²⁾ die Anwendung des altdeutschen „Treuhandbegriffes“, des „Trusts“ auf diese kapitalistischen Gesellschaftsformen, die hiermit nicht das geringste mehr zu tun haben.

bitant prices, and to competitors by unfair methods of competition and unduly low prices in particular localities, injuries to wage earners by arbitrary lockouts, and to the sellers of raw material by controlling the demand. Besides these are the injuries to the public through giving, or seeking to obtain, special privileges or rebates and discriminations against or in favor of certain customers or localities, and interference with the ordinary course of legislation and the enforcement of the laws.“

Zu vergleichen auch die richtige Stellungnahme der sächsischen Regierung gegen die amerikanischen Trusts und für die deutschen Kartelle a. 13. 3. 1914. Kartell-Rundschau 1914, S. 438. Einen Überblick über die Stellung des Sozialismus und der Sozialdemokratie zur Kartellfrage habe ich in der Kartell-Rundschau 18. Jahrg. 1920 in Aufsätzen über „Die Stellung der Sozialdemokratie zu den Kartellen“ zu geben versucht.

¹⁾ Grundlegend das umfangreiche Werk von Strieder, „Studien zur Geschichte der kapitalistischen Organisationsformen“, Leipzig 1914. Sehr hübsche Bemerkungen auch bei Gerlich „Geschichte u. Theorie d. Kapitalismus“, Leipzig 1913, S. 398 ff., „Der Zug zur Organisierung“ — In diesem Zusammenhange wäre auch auf die Kritik des Begriffes „Kapitalismus“ zu verweisen, die Passow u. diesem Titel Jena 1918 veröffentlichte, da die Kartelle ja auch als Produkt der „kapitalistischen“ Wirtschaft angesprochen werden. Für Passow ist mit Recht d. moderne K. ein rein quantitativer Begriff (vergl. insbes. S. 125 ff.).

²⁾ „Finanzierungsgesellschaften“ usw. S. 599 ff.

Die modernen Trusts sind Kombinationen oder Verschmelzungen in den verschiedensten effektenkapitalistischen Formen, aber stets mit dem Zwecke einer Organisation zur Ausschaltung des Wettbewerbs. Als solche aber sind sie erst ein Erzeugnis der neuzeitlichen Finanztechnik, die nicht über die Mitte des 19. Jahrhunderts zurückreichen dürfte. Auch erlangten sie ihre Bedeutung erst, nachdem — bemerkenswerterweise — eine kurzsichtige Gesetzgebung in England und besonders Amerika die Weiterentwicklung der Kartellorganisation unmöglich gemacht hatte! In jedem Falle würden freilich die „Trusts“ sich durchgesetzt haben, insoweit sie namentlich den riesendimensionalen Industrie- und Kapitalverhältnissen Amerikas unbegrenzte Organisationsmöglichkeiten boten. Wir werden daher auch in Deutschland diesen Kapitalismus nicht aufhalten, soweit er von der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung gefordert wird. Ein anderes aber ist es, ob wir ihn auf Kosten der Kartelle jetzt mit aller Macht fördern sollen, wie weitere Kreise es offenbar anstreben. Den nichtsozialistischen Wirtschaftspolitiker müßte schon die eine Tatsache hiervon abhalten, daß der Sozialismus in dieser Entwicklung den Vorspann für die „Sozialisierung“, d. h. die Vernichtung der heutigen Wirtschaftsform selbst erblickt, während die Kartelle im Gegenteil, wie immer wieder betont werden muß, der Erhaltung einer unabhängigen, selbsttätigen breiten Unternehmerschicht dienen. Ja, ich gehe noch einen Schritt weiter und verweise auf die Möglichkeit — ohne dieses Thema weiter zu behandeln — daß die Mitarbeit der Arbeiterschaft nach dem Beispiel der später noch behandelten „Allianzen“, ohne in die Gefahren eines syndikalistischen Programms zu verfallen, im Rahmen einer entsprechend organisierten Kartellpolitik viel nützlicher durchgeführt werden kann, als bei ihren nicht ausbleibenden weitgehenden Herrschaftsansprüchen gegenüber den großkapitalistischen Organisationen.

II. Kartelle und Kriegswirtschaft.

Entgegen den bisherigen über dieses Thema handelnden Veröffentlichungen halte ich mich für verpflichtet, einleitend darauf hinzuweisen, daß heute noch viel zu wenig Material in einwandfreier Form vorliegt, daß vor allem die Kriegsarchive noch unzulänglich ausgeschöpft sind, um eine umfassendere Darstellung geben zu können.

Zunächst wäre zweierlei zu unterscheiden: erstlich die privatwirtschaftliche Bewährung der Kartelle selbst während der Kriegszeit und zweitens ihre Heranziehung und ihre Leistungen als Träger der Kriegszwangswirtschaft. Betrachten wir freilich die Kriegsepoche mit

Recht als einen einheitlichen unglücklichen Ausschnitt der deutschen Wirtschaftsgeschichte, so dürfte eine nähere Untersuchung der ersten Frage keine allzu große Bedeutung gewinnen können, nachdem nur allzu früh die gesamte deutsche Volkswirtschaft in das Prokrustesbett einer geschlossenen, zur allmählichen Aushungerung verurteilten Festungsökonomie zusammengepreßt werden mußte. Entwicklungsgeschichtlich ist es deshalb für die Frage eines Ausbaues unseres Kartellsystems ohne wesentlichen Belang, etwa feststellen zu können, ob und wie weit die Kartelle im Gegensatz zur ungebundenen Industrie im Rahmen der Kriegskonjunktur eine mäßigende Preispolitik getrieben oder nicht, wie weit sie etwa eine Bedarfsdeckungswirtschaft unterstützen konnten oder das Gegenteil. Auch der viel kritisierte, durchaus übereilte Versuch des preußischen Handelsministers, dem Geschrei des Zwischenhandels infolge der ganz natürlichen Baisse bei Kriegsausbruch durch einen Eingriff in die freie Kartellpolitik Rechnung zu tragen¹⁾, ist als eine übrigens erfolglose Episode ohne systematische Bedeutung. Jedenfalls sollte mit abschließenden allgemeinen Urteilen gewartet werden, bis die notwendigen monographischen Darstellungen der wichtigsten Kartelle in der Kriegszeit erschienen sind²⁾.

Weit interessanter ist der zweite Fragenkomplex der Einstellung der Kartelle in die staatlich eingeleitete Kriegswirtschaft. Hierzu wäre zunächst von großem Interesse, die Entwicklung der Kartelle, die erfolgten Neu- und Umbildungen unter dem Drucke der allmählich infolge Rohstoffmangels immer härter werdenden Eingriffe der öffentlichen Organe in den Herstellungs- und Absatzprozeß festzustellen.

¹⁾ Näheres i. m. Aufs. „Die Kartelle u. d. Krieg“ in Kartell-Rundschau 1914 S. 694 ff. Dazu Berl. Tageblatt v. 10. u. 23. 10. 14, Köln. Ztg. v. 5. 11. 14, Kempkens, Konventionen u. Krieg i. Zeitschrift f. Handelswissenschaft und Praxis Heft 9, 1914.

²⁾ In den mir bisher bekannt gewordenen Arbeiten zu diesem allgemeinen Thema wechseln die guten und die schlechten Kritiken zumeist ohne genügende eingehende Begründung ab. In der Regel werden aber überhaupt nur allgemeine Bemerkungen gegeben. Das gilt von dem Vortrage Liefmanns veröff. u. d. Titel „Die Kartelle in und nach dem Kriege“, Berlin 1918, wie von Troeltsch, „Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Kriege“, Essen 1916, erst recht von den ganz gelegentlichen Bemerkungen, z. B. bei Fuchs, „Die deutsche Volkswirtschaft im Kriege“, Tüb. 1915, S. 15 (ungünstig). Umgekehrt urteilt d. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte v. 29. Sept. 16; Dr. Steinitz, Kartell-Rundschau 1918, S. 193 u. zahlr. and. Stimmen. Die erwähnte kritische Arbeit v. von Beckerrath „Zwangskartellierung oder freie Organisation der Industrie“, Stuttgart 1918 wägt die industriepolitische Bedeutung der freien gegenüber der Zwangskartellierung ab, enthält sich aber des Werturteils über die Bedeutung der Kartelle im Kriege. Vgl. auch meine Aufsätze „Zur Frage der zwangsweisen Kartellierung der Industrie“ in „Kartell-Rundschau“ 1918.

Leider versiegten hierfür die Quellen schon während der Kriegsentwicklung mehr und mehr¹⁾.

Nach dem Überblick, den die von mir herausgegebene „Kartell-Rundschau“ und andere mir bekannt gewordene, zum guten Teil noch unerschlossene Quellen bieten, läßt sich zunächst feststellen, daß im allgemeinen in allen Industrien, mit Ausnahme der Schwerindustrie, für die ganz besondere Verhältnisse teils innerer organisatorischer, teils kriegswirtschaftlicher Natur vorlagen, die Tendenz zur Kartellierung parallel mit dem Anwachsen der kriegswirtschaftlichen Nöte zunahm. Für weite industrielle Kreise bereitete diese Zeit das oft jahrzehntelang vergebens gesuchte Kartellfundament einzig und allein schon dadurch, daß wichtige Hemmungen, wie namentlich das Übergewicht der Abnehmer, besonders des Großhandels, infolge der Einengung der Produktion fortfielen. Auch die schnelle Eindämmung der Ausfuhrmöglichkeiten, die im Frieden als Absatzventil häufig genug eine starke Stütze individualistischer, also kartellfeindlicher Gesinnung waren, trug zur Verständigung bei. Hinzu kam die sich schnell herausbildende Einseitigkeit der Konjunktur im „geschlossenen Handelsstaat“. Als dann vollends mehr und mehr der freie Handelsverkehr in Rohstoffen, Halbfabrikaten und wichtigsten Produktionsmitteln bis herab zu den Ölen, Treibriemen und Kohlen verschwand, und hierdurch die Produktionsgrundlagen sich ständig nivellierten, als ferner gleichzeitig die öffentlichen, zumal die militärischen Verwaltungen die Hauptkunden, ja schließlich für viele Gewerbe fast die einzigen wurden, mußte die Versuchung, sich zu kartellieren, außerordentlich stark werden. So sind zunächst auf dieser Grundlage eine erhebliche Zahl reiner Gelegenheitsorganisationen entstanden — auch diesen in einzelnen Industrien genauer nachzuforschen, wäre eine reizvolle und wirtschaftsorganisatorisch wichtige Aufgabe²⁾. Ebenso haben aber auch viele neu geschaffenen Organisationen sich von vornherein darauf eingestellt, für den bei der Dauer und Schwere des Krieges, selbst bei seinem glücklichen Ausgange mühevollen wirtschaftlichen Wiederaufbau in einer straffen Organisation das notwendige Rückgrat zu schaffen. Dieser organisatorische Präventivgedanke fand außerdem schon frühzeitig stärksten Widerhall in den allgemeinen theoretischen und praktischen Erörterungen über den wirtschaftlichen Wiederaufbau, bei denen allmählich das

¹⁾ In diesem Sinne muß ich auch den Tadel, den Troeltsch a. a. O. 41 meiner „Kartell-Rundschau“ erteilt, als berechtigt anerkennen. Es wurde eben aus bekannten Gründen unmöglich, den sorgfältig ausgebauten Sammeldienst weiter zu führen.

²⁾ Aus der Textilindustrie und einigen anderen Gewerben sind mir solche Gründungen bekannt geworden, ebenso daß einzelne Kriegsvergebungsbehörden sich frühzeitig auf bestehende Kartelle stützten.

Organisationsproblem, freilich in den allerverschiedensten Variationen in das Zentrum aller Erörterungen rückte.

Kriegszwangsverbände und Kriegsgesellschaften in den mannigfachsten rechtlichen und wirtschaftlichen Formen machten andererseits zunächst in vielen Fällen eine Kartellierung überflüssig oder ersetzten bereits bestehende Kartelle. Sie waren ihrem Wesen nach neuartige Organisationen, die jedoch mit den staatlich geförderten Kartellen (Kalisyndikat) wie mit den verschiedenen Vorschlägen staatlich approbierter Organisationen in ausländischen Kartellgesetzentwürfen verwandte Züge aufweisen. Ihre Aufgaben waren gleichfalls außerordentlich verschieden. Sie variierten zwischen einfachen Lieferungsorganisationen (z. B. Bier-Einkaufszentrale der Heeresverwaltung) und sehr komplizierten produktionstechnischen Programmen, wie sie namentlich mit der wachsenden Knappheit an Produktionsmitteln in den letzten Kriegsjahren allen jenen Organisationen auferlegt werden mußten, die in Ausführung der auf dem sogenannten Hindenburg-Programm beruhenden Zusammenlegung der Betriebe und den Entschädigungsgemeinschaften zwecks Unterstützung der stillgelegten Werke sich entwickelten¹⁾.

¹⁾ Hierüber 2 gute Arbeiten: Bruck, „Geschichte des Kriegsausschusses der Deutschen Baumwollindustrie“, Berlin 1920, S. 97 ff. Claren, „Die Zusammenlegung in der deutschen Tuchindustrie“, Berlin 1919.

Ich möchte hierzu in Ergänzung meines schon erwähnten Aufsatzes „Zur Frage der zwangsweisen Kartellierung der Industrie“ ausdrücklich darauf hinweisen, daß eine genauere Systematik der so verschiedenartigen Kriegszwangsorganisationen heute mangels umfassenden Materials noch nicht möglich ist, wie das auch aus den nachstehenden Bemerkungen von Bruck a. a. O. S. 35 hervorgehen dürfte:

„Um jene Zeit ging die Entwicklung von zwei Richtungen aus, deren zweite bereits die Folge der ersten war. Die erste war die Konzentrationsbewegung zum Kartell — Syndikat und letzten Endes zum Monopol —, die zweite jene der staatlichen Eingriffe und Beteiligungen, die in den gemischtwirtschaftlichen Unternehmungen ihren Ausdruck suchte. Im Rahmen dieser Entwicklung können wir die Kriegsorganisationen bequem in drei Gruppen unterteilen: in solche, die nichts weiter sind als Umwandlungen bereits bestehender, privatwirtschaftlich zu Verbänden (Kartellen usw.) gereifter Organisationen zu einer öffentlichen, in der Form der gemischtwirtschaftlichen Unternehmung (z. B. der ursprünglich rein private Stahlwerksverband als späterer Stahlbund, also eine gemischtwirtschaftliche Kriegsorganisation.) Weiter zweitens in zwangsweisen Ad-hoc-Einigungen der einzelnen Industrien, die vorher noch nicht privatwirtschaftlich zu Unternehmerverbänden gereift waren (hierzu gehören die Baumwollorganisationen, die überhaupt erst durch die Behörde „organisiert“ wurden) zu analogen Körperschaften wie die ersten. Und drittens sind jene unglücklichen, in Anlehnung an die beiden ersten Gruppen entstandenen Imitationen talentloser oder eitler Regierungsvertreter oder privater Interessenten zu verzeichnen, die für irgendeinen Rohstoff oder ein Fabrikat im Kriegsgesellschaftsgründungsfieber eine neue Gesellschaft gründeten, die vielleicht für Stahl und Baumwolle gut geeignet, für den

Von den Kartellen unterscheiden sich diese Kriegsgebilde nicht nur durch den weitgehenden Organisationszwang, sondern vor allem auch durch die Form selbst, die nicht auf der Selbstverwaltung des betreffenden Gewerbes beruhte, sondern eine gemischtwirtschaftliche unter weitgehender behördlicher, in erster Linie militärischer Kontrolle war.

Es kann wohl einer der schlagendsten Beweise, daß die deutsche Heeresverwaltung mit keinem irgendwie bedeutenderen Kriegsereignis gerechnet hatte, darin erblickt werden, daß die auf einen umfangreicheren und langwierigen Krieg eingestellte wirtschaftliche Mobilisation nach keiner Richtung vorbereitet war, daß man vielmehr erst spät im Verlaufe des Krieges, als bereits die Not anfang offenbar zu werden und vor allen Dingen die hieraus sich entwickelnden Auswüchse der freien Wirtschaft sehr gefährliche Umrisse anzunehmen drohten, zu durchgreifender Organisation schritt.

Rückschauend ist es heute freilich sehr leicht, darauf zu verweisen, daß ein rechtzeitiges Einspannen der bestehenden und ad hoc zu schaffenden Kartelle in die Kriegswirtschaftsorganisationen sicherlich Milliarden Ausgaben nicht nur dem Staate erspart hätte, sondern auch der deutschen Privatwirtschaft, insofern die durch ein sich auswachsendes Schieberunwesen in Kriegs- und Friedensbedarfswaren in allererster Linie verursachten Verteuerungen vermittels einer geordneten Verbandspreis- und Absatzpolitik vermieden werden konnten. Ebenso wären dadurch die ohnedies vielfach verspäteten spezifischen Kriegs-

betreffenden Zweig mitunter unsinnig war. Für diese Gruppe war besonders kennzeichnend, daß für kleinste Teilfabrikate wahllos Kriegsgesellschaften gegründet wurden.

Der Aufgabenkreis der Kriegsorganisationen änderte sich im Verlauf des Krieges vollkommen, worauf wir schon hinwiesen. Aus einfachen Rohstoffübernahme-, Finanzierungs- und weiter Verteilungsgesellschaften der Anfangszeit wurden zentrale Bewirtschaftungsstellen, gewissermaßen die Gehirne ganzer Industrien.“

Sicher wird man Starke, „Gewerbliche Zwangsverbände und Stilllegungen“, Berlin 1918, S. 6, recht geben können, daß . . . „die Schaffung der Zwangsverbände nicht möglich gewesen (wäre), wenn sie nicht Vorbilder in den durch die Industrie begründeten Kartellen und Syndikaten gefunden hätte. Wie eine Reihe von Kriegsmaßnahmen auf diese Schöpfungen der Industrie zurückgeht, so auch die Zwangsverbände. Daher sind sie in ihrem Aufbau, aber auch in der Art ihrer Geschäftstätigkeit in vieler Hinsicht den Kartellen und Syndikaten nachgebildet und fußen auf deren jahrzehntelangen Erfahrungen. Es sei nur der Feststellung des Beteiligungsverhältnisses, der Regelung der Entschädigungen und der Abwicklung des Geschäftsverkehrs mit den Kunden gedacht. Trotzdem besteht zwischen beiden Formen der Organisation ein grundlegender rechtlicher Unterschied. Kartelle und Syndikate sind rechtlich freie Bildungen der beteiligten Wirtschaftskreise. Bei Zwangsverbänden wird der Unternehmer ohne seinen Willen in eine Gemeinschaft eingeordnet.“

organisationen erübrigt worden, die gegenüber den Kartellen schon deshalb im Nachteile waren, weil ihnen die Selbstverwaltung der Unternehmer, also ihre wichtige aktive Mitarbeit fehlte. Daß aber auch die freien Kartelle während der Kriegswirtschaft unter eine staatliche Aufsicht zu stellen waren, erscheint wohl selbstverständlich.

Es ist deshalb zwar sehr schmeichelhaft für die deutschen Kartelle, aber leider nur zum geringeren Teile zutreffend, wenn W. Notz, einer der leitenden Beamten des oben erwähnten amerikanischen Trustamtes, urteilt¹⁾: „It can be readily seen that the cartels . . . afford the government a most handy and welcome means for controlling and regulating economic conditions during the war. Through them the German government was enabled to establish a rapid survey of supplies on hand and of possibilities of production, as well as to estimate accurately the value of certain commodities and to distribute orders and contracts equally . . .“

Vielmehr hat sich in den ersten, hierfür gerade entscheidenden Kriegszeiten die Kriegs- und Zivilverwaltung mit den Ausnahmen, wo wie bei Kohle, Eisen, Spiritus usw. die herrschenden Kartelle gar nicht umgangen werden konnten²⁾, nur ganz ausnahmsweise unmittelbar auf diese bestehenden Organisationen gestützt, noch weniger etwa haben diese Behörden, soweit mir bisher bekannt geworden, neue Kartellgründungen angeregt³⁾.

Richtig ist es dagegen, daß die meisten Kartelle, insbesondere die eingelebten, gut organisierten Preisverbände in fast allen Industrien nicht nur selbst ihre Preispolitik vorsichtig der Kriegskonjunktur anpaßten, sondern vielfach auch für die Beschaffungsstellen die einzigen Barometer in der ständig sich unklarer gestaltenden Preispolitik darboten.

Desgleichen trifft es wohl zu, daß die Kartelle — zum guten Teil auch ihre allgemeinen organisatorischen Vorläufer, die freien Fach-

¹⁾ Journal of Political Economy Vol. XXIII Nr. 10, Dez. 1915, S. 990 ff.

²⁾ Auch Liefmann, „Die Kartelle in und nach dem Kriege“, scheint im wesentlichen auf meinem hier vorgetragenen Urteil zu stehen, wenn er auch in mancher Hinsicht optimistischer urteilt. Vergl. insbes. S. 5 ff.

³⁾ Durchweg erfolgte ja die Zentralisation der Kriegsverwaltung auch erst allmählich. Einzelne Beschaffungsstellen haben dagegen, wie ich oben bereits erwähnte, schon frühzeitig ihnen bekannte Organisationen zur Mitarbeit herangezogen — Troeltsch a. a. O. S. 45 ff. — Ich habe schon 1918 in den erwähnten Aufsätzen „Zur zwangsweisen Kartellierung der Industrie“ hierzu aus eigenen Erfahrungen bemerken müssen: „Es kann ferner festgestellt werden, daß eine erhebliche Zahl der vielfach im Eiltempo geschaffenen Kriegsgesellschaften von vornherein zweckmäßiger sich hätten organisieren lassen, vielfach sogar überflüssig geworden wären, wenn eine wirtschaftliche Vorbereitung des Krieges rechtzeitig mit einer systematischen Indienststellung der Kartelle für die kriegswirtschaftliche Bedarfsdeckung gerechnet hätte.“

verbände — die deutschen Unternehmer hervorragend geschult hatten¹⁾ für die einsetzende Zwangswirtschaftspolitik. Ohne die Voraussetzungen der organisatorisch so weitgehenden Schulung der deutschen Industrie, ihre Vorbildung durch den jahrelangen freiwilligen Zwang, ihr Verständnis für genossenschaftliche Solidarität hätten diese schwierigen Organisationsexperimente — und Experimente blieben es durchweg — wohl ganz überwiegend völlig versagen müssen, während sie doch so immerhin bescheidene Erfolge erzielt haben. Soweit dagegen die großen Rohstoff- und Erzeugersyndikate den Binnen- und Auslandsabsatz im Frieden bereits unter ihre starke zentralisierte Verkaufskontrolle gebracht hatten, konnte ihre Organisation unmittelbar von der Kriegsverwaltung angespannt werden.

Mit Recht heißt es deshalb in der Begründung zu dem „Entwurf eines Gesetzes über das Branntweinmonopol“²⁾ vom Jahre 1918: „In der Kriegswirtschaft bot das monopolistische Gefüge große Vorteile. Die Belieferung der Heeresverwaltung mit Branntwein, namentlich für technische Zwecke (Schießmittelherstellung, Antriebsmittel, Lacke usw.) nahm einen nicht geahnten Umfang an. Wenn es schon von vornherein eine Erleichterung für die Heeresverwaltung bedeutete, sich mit ihren Forderungen im wesentlichen nur an eine Stelle, die Spirituszentrale halten zu brauchen, so traten die Vorteile des Bestehens dieser Organisation besonders hervor, als im Frühjahr 1916 die wachsenden Anforderungen an Branntwein und die knapper werdenden Rohstoffe die einheitliche Bewirtschaftung des Branntweins, insbesondere auch die behördliche Zuteilung der Mengen für den nicht oder nur mittelbar militärischen Bedarf erforderlich machten.“

Sehr bald sollte sogar die Staatsgewalt während des Krieges besondere Veranlassung finden, Stellung zur Frage einer Erneuerung der beiden größten Kartelle, des Kohlensyndikats und des Stahlwerksverbandes zu nehmen. Für beide Organisationen war es ein sehr ungünstiges Zusammentreffen, daß sie in den Krieg nicht mit länger laufenden Verträgen eintraten, sondern im Gegenteil infolge schwer-

¹⁾ Wo große Verbände bestanden, in denen bereits die geeigneten Vertreter der einzelnen Gruppen vorhanden waren, also bereits Gebiete, die privatwirtschaftlich zu Kartell- und syndikatsartigen Vereinigungen gereift waren, war es ein leichtes, solche Industriebewirtschaftungsstellen zu schaffen. So Prof. Dr. Bruck. a O. S. 33, der von Anfang an eine leitende Stellung i. d. Kriegsrohstoff-Abteilung eingenommen hatte. — Aus eigenen Erfahrungen in der Kriegsorganisation kann ich das bestätigen. Zugleich muß ich aber auch darauf hinweisen, daß vielfach gerade gut organisierte, ihre Industrie beherrschende Kartelle sich gegen die ihnen übergeordneten Kriegsorganisationen mit allem Nachdruck gewehrt haben.

²⁾ Reichstagsdrucks. Nr. 1460, 18, abged. i. „Kartell-Rundschau“, Jahrg. 1918, S. 182.

wiegender materieller Differenzen vor sehr ungewissen Erneuerungsverhandlungen standen. Dieser grundsätzlichen Schwierigkeiten ist als einer Folge der Konzentration in der Montan- und Eisenindustrie in den gemischten Werken oben bereits gedacht worden. Jetzt fand nach der für Deutschland so außerordentlich erfolgversprechenden ersten Entwicklung des Weltkrieges bei jenen expansionslüsternen Gegnern der Syndikatsfesseln, zu denen auch bisherige Außenseiter zählten, der während des Krieges stark betätigte Ausdehnungsdrang neue Nahrung durch hochfliegende Hoffnungen auf Entwicklungschancen, die ein guter Ausgang des europäischen Ringens gerade der Schwerindustrie bringen mußte. Auf begründende Einzelheiten einzugehen, liegt abseits unseres Themas. Den Schwierigkeiten gegenüber, die der Kriegswirtschaft aus dem Zerfall des Kohlen- und damit auch des Eisenverbandes nicht nur für die Beschaffungs-, sondern auch vor allem für die Entwicklung der Preispolitik drohen mußten, griff die Regierung zu dem Mittel der Zwangsorganisation mit der Bundesratsverordnung vom 12. 7. bzw. 30. 8. 15, durch die der Landeszentralbehörde (später dem Reichskanzler) die Befugnis verliehen wurde, Stein- und Braunkohlenbergwerke zu Zwangssyndikaten zusammenschließen, falls eine freiwillige Organisation innerhalb der gestellten Frist und zwar unter gehöriger Wahrung der öffentlichen Interessen nicht zustande käme¹). „Der Eindruck des syndikatslosen Zustandes — heißt es in der amtlichen Begründung — würde von tiefgreifenden Störungen unseres wirtschaftlichen Lebens begleitet sein. Zunächst wäre in Zeiten der Kohlenknappheit eine umgehende Aufwärtsbewegung der Kohlenpreise zu Lasten des Verbrauchers zu erwarten, der dann in Zeiten reichlichen Kohlenangebots ein starker Preissturz mit seinen für die Löhne der Bergarbeiter und die Finanzen der im Kohlengebiet gelegenen Gemeinden gleich nachteiligen Wirkungen folgen würde. Derartigen wirtschaftlichen Erschütterungen muß während des Krieges und der auf ihn folgenden Jahre mit allen zulässigen Mitteln vorgebeugt werden.“ Soweit insbesondere Preußen materiell für dieses Wirtschaftsgebiet vorzüglich in Frage kam, bedeutete der staatliche Eingriff zunächst nur eine Anknüpfung an jene oben erwähnte, bereits im Frieden eingeschlagene Politik. Die Kriegswirtschaft selbst brachte lediglich einige verschärfende Nuancen. Dazu gehörte vor allem, daß im neuen Syndikatsvertrage (es kam nur ein Übergangssyndikat zunächst bis zum 31. 3. 17 zustande, das auf weiteres scharfes Drängen der Regierung schon ein Semester vor Ablauf wiederum in letzter Stunde

¹) Hierzu Flechtheim „Das Zwangssyndikatsgesetz“ i. Jurist. Wochenschr. Jahrg. 15, S. 885; Isay „Allgemeines Berges.“ II. S. 435 ff. Grundsätzlich habe ich selbst die Frage in den erwähnten Aufsätzen „Zur Frage der zwangsweisen Kartellierung der Industrie“ behandelt.

im Oktober 1916 bis zum 31. 3. 1922 verlängert wurde) die Preisfestsetzung von der Zustimmung der Landeszentralbehörde abhängig gestellt wurde. Auch dies aber war nicht einmal eine besondere **Kandare** für die Kartellpolitik, da bereits die viel weitergehende **allgemeine Kriegs-Höchstpreisverordnung** vom 17. 12. 14 in ihrem § 1 ausdrücklich Heiz- und Leuchtstoffe einbezog. Allerdings ist merkwürdigerweise eine ausdrückliche Ausdehnung dieser Preisverordnung auf Stein- und Braunkohlen am 13. 4. 16 erfolgt, obwohl, wie in der Pressekritik mit Recht hervorgehoben wurde¹⁾, zwar nicht in dem bislang unbehelligten Braunkohlenbergbau, wohl aber für Steinkohlen der Fiskus durch seine bisherige Syndikatszugehörigkeit sich vollen Einfluß nach dieser Richtung ohnedies gesichert hatte, einen Einfluß, den er, wie oben bemerkt wurde, bei seinem ersten Beitritt im Frieden mit vollem Rechte bereits als springenden Punkt für jede staatliche Kartellmitgliedschaft bezeichnete. Auf diesen Gebieten waren wir demnach in der Tat infolge der Eigenart unserer industriellen Organisation besser vorbereitet, als unsere Gegner, die hier mit ihrer staatlichen Kriegswirtschaftspolitik staats- und wirtschaftspolitisch sowie organisatorisch fast völliges Neuland beackern mußten.

Beim Braunkohlenbergbau ging übrigens die Zwangsorganisation den umgekehrten, grundsätzlich freilich gleichen Weg, indem hier zunächst die allgemeine Höchstpreisverordnung und ihre Ergänzung durch Verordnung vom 11. 11. 15 (Anwendung auf laufende Verträge, um Handelsabschlüsse revidieren zu können) in Anwendung gebracht, die Zwangssyndizierung dagegen erst Ende 1917 dekretiert wurde, als die stets sehr unvollkommene Kartellierung dieses Bergbauzweiges infolge des Krieges zu verfallen drohte, hauptsächlich infolge des aggressiven Standpunktes des österreichischen Kohlenmagnaten Petschek. Auch dieser Zweig der Montanindustrie zog es vor, dem Zwange rechtzeitig durch eine selbstgeschaffene Organisation zu entgehen.

Nochmals sei aber ausdrücklich festgestellt, daß auch jetzt bei diesen Eingriffen in die Montanwirtschaft dem Staate grundsätzlich staatssozialistische Organisationspläne vollständig fern lagen. Die „Frankfurter Zeitung“ vom 15. Juli 1915 gab der reinen kriegswirtschaftlichen Natur und Notwendigkeit dieser Staatsaktion treffend mit den Worten Ausdruck: „Die Bundesratsverordnung . . . wird wohl für lange zu den seltsamsten Gebilden staatlicher Wirtschaftsleitung gehören. Das Reich erläßt ein Gesetz, das nach dem Willen seiner Verfasser lediglich dazu bestimmt ist, unausgeführt auf dem Papier stehen zu bleiben. Es formuliert Paragraphen, die niemals zur Anwendung kommen sollen — und dieses papierne Gesetz, diese unangewandten Paragraphen werden dann doch entscheidenden Einfluß auf das ganze große Gebiet des

¹⁾ z. B. Köln.-Ztg. v. 16. 4. abgedr. „Kartell-Rdsch.“, Jahrg. 16, S. 88.

Bergbaues erlangen, sie sind darüber hinaus von der größten prinzipiellen Bedeutung. Denn das ist der Sinn der ganzen Maßnahme: Das Zwangssyndikat, von dem sie handeln, soll nicht errichtet werden, aber über denen, die die freiwillige Verlängerung der bestehenden privaten Kohlensyndikate gefährden, soll es als einschüchternde Drohung von zwingender Gewalt am Horizont stehen, damit sie sich beugen. Das private Syndikat soll bestehen bleiben.“¹⁾

Damals ahnte man ja noch nicht den tragischen Kriegsausgang mit seinen politischen und wirtschaftspolitischen Folgen und konnte deshalb auch nicht voraussehen, daß unbewußt mit diesen Kriegs-Organisationsmaßnahmen Bausteine für die jetzigen viel weiter gehenden echt staatssozialistischen Sozialisierungspläne gelegt wurden!

Wesentlich komplizierter und unvollkommener verlief die Kriegs-Organisationspolitik in der Eisen schaffenden Industrie, der zweiten in gewaltiger Friedensarbeit aufgerichteten Säule der deutschen Volkswirtschaft.

Der seit 1912 bestehende Roheisenverband wurde während des Krieges 1917 verlängert. Dagegen kam der 1904 begründete Stahlwerksverband trotz oder vielleicht auch gerade infolge der vielen drängenden Einwirkungen der Kriegswirtschaft über seinen unvollkommenen Torsoscharakter nicht hinaus, trotz oder vielmehr wegen der vielfach so engen Beziehungen zur Kohlensyndikatsfrage und trotzdem seit 1914 sehr ernsthafte Reformpläne fast die ganze Kriegszeit hindurch behandelt wurden²⁾.

Die Regierung konnte angesichts der bekannten sehr großen Organisationsschwierigkeiten einerseits hier den Zwangsweg nicht beschreiten³⁾, andererseits genügten zunächst auch die für die B-Produkte geschaffenen losen Verbände zur Durchführung der ihr notwendig erscheinenden kriegswirtschaftlichen Maßnahmen. Anlaß zum Einschreiten erhielt sie allerdings schon frühzeitig infolge der Preispolitik der Verbände, die — nach der bereits im Frühjahr 1916 ein-

¹⁾ Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, daß auch der vordem gänzlich unorganisierte bayrische Graphitbergbau über die gleiche Notbrücke hinweg kartelliert worden ist.

²⁾ Adler „Die Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und Stabeisen-Handel“, Bonn 1920, bes. Abschn. IV „Die Kriegszeit“, S. 62 ff.

³⁾ Im Oktober 1916 wurde auf Wunsch des Kriegsministeriums der „Deutsche Stahlbund“ als lose Vereinigung der Eisenerzeuger gebildet, um als Zentralstelle zur Verteilung des Heeresbedarfs und zur Mitwirkung bei der Festsetzung von Höchstpreisen (seit Juli 1917) mitzuwirken. — Zur Ergänzung sei bemerkt, daß mit Ende des Krieges dieser Stahlbund sich auflöste, aber, als Frühjahr 1919 seitens der Regierung die Bildung von „Gemeinwirtschaftskörpern“ gewünscht wurde, sich neu als Ges. m. b. H. konstituierte und dann als solcher die Wahrung der Interessen der Eisen- und Stahlwerke in dem a. 1. 4. 1920 durch Verordnung geschaffenen „Eisenwirtschaftsbund“ übernommen hat.

setzenden heftigen Kritik in der Presse zu urteilen¹⁾ — weitgehendes unliebsames Aufsehen erregte, und jedenfalls als eine den wahren Aufgaben einer straffen Syndikatspolitik zuwider laufende Konjunkturpolitik befehdet, andererseits aber auch von der Industrie selbst nachdrücklichst verteidigt wurde. So schrieb die gewiß stets maßvoll industriefreundliche „Kölnische Zeitung“ vom 31. 5. 16, nachdem sie darauf hingewiesen, daß „die militärischen Behörden (als die Kriegs- großverbraucher) bislang dem Markte der halbfertigen und fertigen Walzwerkserzeugnisse keine Fesseln angelegt haben, daß dagegen das Kriegsministerium gegen die neueste Preisfestsetzung des Siegerländer Eisensteinvereins bereits Einspruch erhoben hat“ . . . „Wiederholt ist an dieser Stelle auf diese Vorgänge warnend hingewiesen worden. Mögen daher die berufenen Kreise allen Ernstes darauf hinwirken, daß die jetzige Preisbewegung eine scharfe Prüfung erfährt, damit nicht letzten Endes die Verbraucherkreise in recht unerquickliche Verhältnisse geraten.“²⁾

Die „berufenen Kreise“, die staatlichen Zentralbehörden sind diesem Appell schnell genug nachgekommen, denn bereits Anfang Juni beschäftigten sich das preußische Handelsministerium und die Kriegsrohstoffabteilung mit diesen Preisfragen, allerdings mit dem Ergebnis, von Höchstpreisen zunächst abzusehen³⁾. Ein ernsthafter Eingriff erfolgte dann am 28. September durch das Ausfuhrverbot für Eisen- und Stahlerzeugnisse und im Zusammenhange damit durch die Schaffung von Zentralstellen für Ausfuhrbewilligungen — „meist im Anschluß an bestehende Syndikate“⁴⁾. Hier hätten wir also im Sinne der einleitenden Bemerkungen zu diesem Abschnitt und der in- und ausländischen Anerkennung der Kartelle in der Tat eine unmittelbare „Indienststellung“ dieser Organisationen für die Kriegswirtschaft.

Da es mir nur darauf ankommen kann, die allgemeine Entwicklung des Kartellwesens innerhalb der Kriegsorganisationen zu behandeln, muß ich auf weitere Einzelheiten, wie die Betrachtung der Zementwirtschaft, der sehr interessanten Tabaks-, der Metallindustrie-Organisation u. a. verzichten.

Nur ein paar Worte füge ich an über die sogenannten Kriegs- „Zwangssyndikate“. Auch sie entspringen nicht nur der gleichen Quelle kriegswirtschaftlicher Notwendigkeiten, sondern sie ähneln auch den bereits erwähnten „Kriegsgesellschaften“ in sehr vieler Beziehung. Sie unterscheiden sich von diesen in erster Linie dadurch, daß hier nicht

¹⁾ Vergl. hierzu die Abdrücke in der Kartell-Rundschau Jahrg. 1916 u. ff.

²⁾ Kartell-Rundschau 1916 S. 245.

³⁾ Frankf.-Ztg. v. 5. 6. „K. R.“ ebenda S. 249.

⁴⁾ Adler a. a. O. S. 64.

mehr die Form selbständigen Zusammenschlusses¹⁾, allerdings unter weitgehender Aufsicht der militärischen Verwaltung oder des Reiches gewählt wurde, wie bei jenen, sondern die ausgesprochene Form der Zwangskartellierung mit Zwangsbeitritt aller in Frage kommenden industriellen Unternehmen. Der unmittelbare Grund z. B. für die Verordnung des Bundesrates vom 17. März 1917, betr. die „Bildung von Schuhhandelsgesellschaften“ war die unzureichende Rohstoffbelieferung der Zivil-Industrie (nach Deckung des Heeresbedarfs) und die Unmöglichkeit, die Gesamtindustrie mit den vorhandenen Rohstoffvorräten zu beschäftigen, dazu kamen Befürchtungen sozialer Natur über die Gefahren von Preisüberspannungen für diese bedarfswichtige Volksbekleidung, die dazu zwangen, auch den Handel in dieses System einzuspannen²⁾.

Es geht meiner Ansicht nach aber zu weit, wenn von Beckerath (a. a. O. S. 38) in diesen und ähnlichen amtlichen Syndizierungen grundsätzliche Formen sieht, „welche offenbar auf langdauernden Bestand berechnet sind“, weil „je mehr sich zugleich die Anschauungen der Kriegswirtschaft einbürgerten, desto mehr die Neigung (wuchs), die Industrieverhältnisse nicht allein für den Augenblick und seine Bedürfnisse unter kriegswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen, sondern diese kriegswirtschaftliche Anschauungsweise und die daraus hervorgehenden Forderungen der Organisation unter staatlicher Führung, ja unter obrigkeitlichem Kommando auch auf die spätere Friedenszeit zu übertragen“.

Daß solche Ansichten an manchen Stellen Platz gegriffen haben, die am „Regieren“ um so mehr Geschmack finden mußten, je weniger Talent und Arbeitskraft unter dem Zeichen der Kriegswirtschaftsdiktatur hierfür in Frage kamen, soll gar nicht geleugnet werden.

Schwerer wog vielleicht noch die Unterstützung dieser Pläne durch viele einzelne Industrielle und selbst größere Kreise derselben, besonders jener, die unter der Kriegswirtschaft, namentlich ihren Stilllegungen schwer litten und auch der Wiederaufrichtung ihres Gewerbes nach Kriegsende mit Bangen entgegensahen, weil sie Mangel am Wichtigsten fürchteten. Sie waren es, die im Sinne der schon oben erwähnten

¹⁾ Die Kriegsgesellschaften waren, wie oben schon dargelegt wurde, fast durchweg aus kleinen, vielfach verwaltungstechnisch und organisatorisch recht willkürlich bemessenen Anfängen entstanden und erhielten ihre starke zwangsläufige Entwicklung nur allmählich mit dem Fortschreiten der Kriegswirtschaft, jedoch war von einem Zwangsbeitritt keine Rede. Nur erhielt der Außenseiter weder Aufträge noch Entschädigungen. Bei der Syndizierung der Schuhindustrie und den diesen gleichstehenden Organisationen handelte es sich hingegen von vornherein um genau umrissene sehr weitgehende Zwangsprogramme.

²⁾ Zu vergl. Fagg „Die Zwangskartellierung i. d. Schuhindustrie“, Kartell-Rdsch. Jhrg. 1917, S. 101 ff. von Beckerath a. a. O. S. 39 ff.

organisatorischen Präventivorganisation¹⁾ solchen weitgehenden zwangswirtschaftlichen Plänen eine Zeitlang huldigten. Wer aber, wie ich selbst, an leitender Stelle mit in der Kriegsorganisation gestanden hat, wird wohl durchweg bestätigen müssen, daß der bei weitem größte Teil der Industrie ganz im Gegenteil, wie sich ja später auch sehr scharf gegenüber den praktisch in das gleiche Fahrwasser einmündenden Wechsel-Moellendorfschen Plänen gezeigt hat, einer solchen Zwangskartellierung durchaus feindlich sich gegenüberstellte und alles Heil von der Rückkehr zur autonomen Organisation, ja vielfach sogar in natürlicher Reaktion auf die lange Kriegswirtschaftsgebundenheit nur von völliger Freiheit des Einzelunternehmers sich versprach.

Der sehr wesentliche Unterschied bei den Zwangssyndikaten gegenüber den älteren Kriegsgesellschaften beruht verwaltungsmäßig vor allem aber darauf, daß sie eine unmittelbare Folge des Gesetzes über den vaterländischen Hilfsdienst vom 5. 12 1916 waren, des schon erwähnten sogenannten Hindenburg-Programms, das als eine Auslese der minder wirtschaftlichen Unternehmen und Rationalisierung der Industriegesellschaft durch ihre Konzentration auf die leistungsfähigsten Schultern gedacht war. Kohlenbelieferung oder Entziehung und Belassung von Arbeitskräften oder Wegnahme derselben waren die zur Verfügung stehenden Auslesemaßnahmen. Dies war die wahre Verursachung, die in manchen Industrien zur Zwangskartellierung führen mußte, weil anderweitige Kriegsorganisationen für sie nicht geschaffen waren und auch nicht paßten. Während die Durchführung von Stilllegungen und die damit verbundene Versicherung der Betroffenen durch finanzielle Unterstützung den in der ersten Kriegszeit allmählich herausgebildeten Kriegsgesellschaften ganz unabhängig von ihren ursprünglichen Aufgaben als letztes Glied derselben zugewiesen wurde, bildete bei

¹⁾ Die „Frankf.-Ztg.“ weist hierauf schon in ihrer Ausgabe v. 15. Juli 1916 (Kartell-Rdsch. 1916, S. 312) hin: „Gleichgültig, ob der von den Feinden der Zentralmächte angedrohte Wirtschaftskrieg nach dem Friedensschluß in der von ihnen geplanten Form geführt werden wird, oder nicht, jedenfalls ist man in beiden Lägern davon überzeugt, daß nach dem Kriege ein scharfer Wettbewerb um die jetzt desorganisierten und teilweise verloren gegangenen Absatzmärkte entbrennen wird. Der Rüstung für diese bevorstehenden Kämpfe dienen mancherlei wirtschaftliche Maßnahmen, die schon jetzt, noch mitten im erbittertsten Ringen . . . ergriffen werden. Neben diesem Ziel gilt es, sich darauf vorzubereiten, daß manche, in die Betätigung der industriellen Wirtschaftsfreiheit tief eingreifende kriegswirtschaftliche Einrichtungen mit dem Friedensschluß nicht verschwinden, sondern vielleicht auf verschiedenen Gebieten eine systematische Ausgestaltung erfahren werden. Die auffälligste dieser vorbereitenden Maßnahmen ist die bereits durch den Krieg mächtig geförderte Zusammenschlußbewegung innerhalb der einzelnen Interessentengruppen.“ — Die Ausführungen verbreiten sich dann über die Fusionsbestrebungen in der Großindustrie, die wir bereits als eine bedeutsame Erscheinung der Nachkriegsorganisation erwähnten.

den Zwangssyndikaten gerade diese Rationierung der Industrie den Ausgangspunkt der ganzen Organisation. Kartelltechnisch unterscheiden sich diese Zwangssyndikate, wie Fagg (a. a. O. S. 103) zutreffend betont, von ihren Friedensvorbildern durch die weitgehende staatliche Aufsicht, Fortfall des Kampfes um die Kundschaft durch Ausschaltung jedes Wettbewerbes, also durch ihre absolute Monopolstellung bei gleichzeitiger Verhinderung ihrer Ausnutzung durch den Staat infolge seiner weitgehendsten Mitbestimmungsrechte innerhalb der Verwaltung. Der große Fehler dieser Art Organisation aber lag zweifellos darin, daß, wie von Beckerath und andere Kritiker mit Recht scharf hervorheben, „das Schicksal einer großen Industrie in die Hand weniger Personen gelegt wird, auf deren Auswahl die Gesamtheit gar keinen Einfluß hat, welche vielmehr durch den die betreffende Angelegenheit bearbeitenden Regierungsdezernenten bestimmt werden“. In dieser Diktaturgefahr liegt in der Tat der abgrundtiefe Unterschied gegenüber den freien Kartellen¹⁾, bei denen die Selbstverwaltung unter Beteiligung aller Mitglieder überhaupt die erste Voraussetzung des Zustandekommens und des Bestandes ist. Daß in dieser Vielherrschaft bei den Kartellen freilich auch wieder mancherlei Gefahren organisatorischer und vor allem wirtschaftspolitischer Natur begründet sein können, ist später noch zu erläutern.

Aber es ist am Ende ja alles ganz anders verlaufen, als man während des Aufbaues jener Organisationen vorausgesetzt hatte. Weit über die während des Krieges befürchteten Gefahren der Wiederaufbau-schwierigkeiten hinaus ist ein wirtschaftlicher Zusammenbruch Deutschlands gekommen, und vor allem durch die politische Umwälzung haben sich Verschiebungen in der wirtschaftlichen Kräfteverfassung durchgesetzt, die Rückwirkungen auch auf das gesamte Organisationswesen nicht verfehlen können. Aus diesem Grunde erübrigt sich auch die eingehendere Analyse jener Zwangsorganisationen, denn sie sind in ihren ursprünglichen Formungen längst ausgeschaltet und werden auch nicht wieder in dieser oder ähnlicher Gestalt aufleben können.

Zurückgeblieben ist lediglich die verstärkte Überzeugung in den weitesten Kreisen der Industrie — übrigens auch des Handels — daß die Zeiten rein individualistischen Wettbewerbs auf absehbare Zukunft nicht gegeben sind. Vertieft worden sind die Kenntnisse über und damit auch das Vertrauen in die Erfolge der Organisation. Aber gerade diese, die Organisationstendenzen stärkenden Faktoren treten infolge der sozialistischen Gemeinwirtschaftspläne in immer schärfere Opposition gegen jede Einkleidung in selbst noch so milde Zwangsformen,

¹⁾ Auch bei den Trusts ist sie relativ größer, obwohl immer noch von geringerem, durch einen entsprechenden Gesellschaftsvertrag leicht zu korrigierendem Umfange.

so daß ich sogar annehmen möchte, daß die ganz vereinzelt Gegenbeispiele, wie z. B. der „Selbstverwaltungskörper“ des „Reichsausschusses für das Papierfach“, einer der wenigen Erfolge der planwirtschaftlichen Anregungen von Wissel-Moellendorf¹⁾, sich auf die Dauer in ihrer ursprünglichen Form nicht werden halten können — nur aus dem Grunde, daß sie einen Gesamtkreis der Industrie durch indirekten Zwang und unter staatlicher, wenn auch vielleicht sehr milder Aufsicht organisieren.

Ich gestehe gern, daß ich mit dem fortschreitenden Bestreben der Linksparteien, unsere Wirtschaft in die Fesseln einer fast unverhüllten Industrieunternehmer-Feindlichkeit zu schlagen, wenn sie auch immer nur als Bekämpfung des „kapitalistischen Unternehmers“ deklariert wird, mehr und mehr aus einem Saulus straffer behördlicher Wirtschaftsorganisation zu einem Paulus weitgehender Freiheit auf diesem Gebiete werden mußte. Und zwar einzig deswegen, weil gegenüber der verwaschenen Vielregiererei des „nouveau régime“ ein Unternehmertum mit starker Selbständigkeit und Selbstverantwortungsgefühl die einzige Energie darstellt, die unsere kranke Wirtschaft wieder aufrichten kann. Eine solche Unternehmerschaft wird auch diejenigen Wege der Organisation finden, die ihr für ihre Sisyphusarbeit des Wiederaufbaues die geeigneten Hilfen bieten. Wirtschaftsorganisatorisch ist für mich jeder Sozialismus, der über die Abschaffung der auf verkehrten individuellen Besitzverhältnissen beruhenden, z. B. montanindustriellen und sonstigen Bodenmonopole hinausgehend, das freie verantwortungsvolle Schaffen des Einzelnen durch Mitregierung der stets unverständigen und mißgünstigen Masse und im Wege schrankenloser Nivellierung des Einkommens ohne Rücksicht auf die individuelle Tüchtigkeit (Fähigkeiten und Arbeitskräfte) hemmt, der Feind jeder wirtschaftlichen und damit kulturellen Entwicklung. Das schließt für mich nicht aus, daß alle Einkommen, die ja heute zum großen Teile nur im Rahmen und durch unmittelbare oder mittelbare Mitarbeit der sozialen Gesamtheit geschaffen werden können, durch die Steuergesetzgebung bis zur Grenze der Kulturnotwendigkeiten nivelliert werden, die unantastbar auf eine, immerhin noch recht weit zu steckende soziale Differenzierung gegründet sind.

III. Kartellkämpfe in der Übergangswirtschaft.

Der Rückblick über die Stellung der Kartelle in der Friedens- und Kriegszeit mußte uns zu dem Ergebnis führen, daß diese Organisationen sich für die Regulierung speziell unserer Industrewirtschaft im Rahmen

¹⁾ Hierzu Lammers „Planwirtschaft und Kartellproblem im Papierfach“ in Kartell-Rdsch. Jhrg. 1918, S. 177 ff.

ihrer natürlichen Wirkungsgrenzen bewährt haben, so daß selbst die wiederholten schwierigen Krisen weder ihre fortschreitende Entwicklung aufhielten, noch auch abgesehen von den besprochenen spezifischen Fällen zu grundsätzlichen staatlichen Maßnahmen geführt haben.

Dieses Bild hat sich nun in der Nachkriegszeit ganz erheblich verdunkelt. Mit dem Zusammenbruch der Hochkonjunktur im März vorigen Jahres begann alsbald mit steigender Heftigkeit ein allgemeiner Angriff auf die Kartelle, der vom Zwischenhandel, aber auch von einer Reihe Abnehmerindustrien ausgehend schließlich selbst die Regierung mit diesem Problem befaßte. Zunächst spielte sich allerdings dieser Kampf im Rahmen der einzelnen widerstreitenden Interessen zwischen den Organisationen ab. Nur vereinzelt wurde auf Anklagen hin der Versuch gemacht, mit Hilfe der Wuchergesetzgebung gegen die Verkaufspolitik der Kartelle und zwar nicht nur gegen ihre Preisgestaltung, sondern ebenso ihre Lieferungs- und Zahlungsbedingungen einzuschreiten.

Bald aber übten die verschiedenen politischen Parteien und der vorläufige Reichswirtschaftsrat namentlich solchen Kartellen gegenüber Kritik, die lebenswichtige Massenbedarfswaren bewirtschafteten. Die Angegriffenen haben zunächst in ihrer großen Mehrheit die alte Vorkriegspraxis verfolgt, diese Marktkämpfe als rein interne Angelegenheit der betroffenen Wirtschaftskreise zu behandeln. Aber diese Politik konnte nicht hindern, trug vielmehr nur dazu bei, daß in Praxis und Wissenschaft das Kartellproblem in der Richtung aufgerollt wurde, ob die bisherigen Formen der Kartelle und die Grundlagen ihrer Politik auch für die jetzigen, so veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse noch zulangen, oder ob neue Wege der industriellen Organisationen gefunden werden müssen, wie bereits nicht nur von namhaften Praktikern, sondern auch in den Kreisen der Theoretiker gefordert wird. Ich selbst stehe gleichfalls auf dem Standpunkt, daß die Wirtschaft, so wie sie sich bisher entwickelte, Reformen auf diesem organisatorischen Gebiete verlangt, andererseits habe ich aber bereits in den bisherigen Ausführungen zum Ausdruck gebracht, daß ich die Kartelle bei entsprechender Anpassung nach wie vor als das Fundament unserer industriellen Wirtschaftsführung ansehe. Aus diesem Grunde betrachte ich es als meine Aufgabe, an Hand einer kurzen Analyse derjenigen Faktoren, die die neue Wirtschaft bestimmen, sowie der Angriffe auf die Kartelle in der jüngsten Zeit eine kritische Erörterung über die Ausbaumöglichkeiten der Kartellorganisationen und ihrer Politik zu versuchen.

Die Krise dieses Sommers ist ganz im Gegensatz zu den wenngleich weniger heftigen Krisenerscheinungen, wie wir sie im Frieden periodisch, zuletzt noch kurz vor Kriegsausbruch erlebten, in ihren Grundursachen durchaus erkennbar.

Zunächst ist festzustellen, daß die Hochkonjunktur, die sich im Jahre 1919 entwickelte, nach Einstellung der Feindseligkeiten in Mitteleuropa ganz allgemein erwartet werden mußte. Es war eine sehr einfache Kalkulation, daß einerseits infolge der langen Kriegsdauer Bedarf in ungemessenen Grenzen vorhanden war, wie daß andererseits seine Deckung infolge der unmittelbaren und mittelbaren Verluste an sachlichen und menschlichen produktiven Kräften eine sehr lange Zeit hinter dem Bedarf nachhinken würde, solange sicherlich, als die Weltwirtschaft geld- und verkehrstechnisch nicht wieder einigermaßen in Gang gebracht war. Internationale Maßnahmen, um das Wirtschaftsleben von den Folgen einer Überspannung der sich daraus notwendigerweise ergebenden Hochkonjunktur zu bewahren, konnten schon aus dem Grunde nicht rechtzeitig in Angriff genommen werden, weil die jammervolle Friedenskomödie von Versailles die durch den Krieg hervorgerufene politische Hochspannung nicht zu beseitigen vermochte. Hierdurch wurden insbesondere die wichtigsten Voraussetzungen für einen schnellen Wiederaufbau der Weltwirtschaft verhindert, vor allem eine solidarische Versorgung der Bedarfsländer mit den wichtigsten Rohstoffen und eine finanzielle Unterstützung der kriegsgeschwächten Völker. Die Folge war, daß namentlich in Zentraleuropa und ganz besonders in unserem niedergebrochenen Deutschland an einen raschen Abbau der Kriegszwangswirtschaft nicht gedacht werden konnte. Da aber infolge des Zusammenbruches und insbesondere der Revolution das straffe militärische System und die bisher im allgemeinen durchaus unantastbare Beamtenverwaltung vorzeitig ausgeschaltet wurde und gleichzeitig aus den langjährigen Kriegsfesseln heraus das Verlangen nach persönlicher und wirtschaftlicher Freiheit sich mit elementarer Gewalt durchsetzte, verlor diese Zwangswirtschaft ihre besten Stützen und artete mit großer Geschwindigkeit in eine Wirtschaftsverfassung aus, gegen die die sogenannte Kriegsschieberwirtschaft immerhin noch als ein gewisser geordneter kaufmännischer Zustand bezeichnet werden kann. Zum schweren Schaden unserer Reichswirtschaft bemächtigte sich dieses Revolutionsschiebertum der Löcher im Westen und Osten, um auf diese Weise einen Ausverkauf auf der Grundlage unserer rasch sinkenden Valuta zu systematisieren, der als schwere Folge eine rapid steigende Warenknappheit zeitigen mußte und vor allen Dingen dazu beitrug, daß der Inlandsbedarf aus Furcht vor weiterreichenden Dekkungsunmöglichkeiten sich außerordentlich übersteigerte. Zu den allgemeinen ungünstigen in- und ausländischen Marktverhältnissen kam nun noch eine ganze Reihe durch den Kriegsverlust und die Revolution heraufbeschworener Sonderfaktoren hinzu, die in der gleichen Richtung wirkten. So wurden die beiden Säulen unserer blühenden Friedensindustrie, Kohlen- und Eisenwirtschaft durch die Gebietsverluste im

Westen wie durch die Auflagen des Friedensvertrages und der sich hieraus unmittelbar ergebenden Folgen stark erschüttert. Die turbulente Entwicklung unserer sozialen Verhältnisse mit ihrer starken Verkürzung der Arbeitszeit in Verbindung mit allgemeiner Arbeitsunlust und den vielen Streiks hemmten die Entwicklung der deutschen produktiven Kräfte in einer Weise, die sich erst allmählich geltend machte, je intensiver die Versuche unternommen wurden, einzelne Konjunkturmöglichkeiten, beispielsweise ein vorübergehendes Steigen der Mark wirtschaftlich auszunutzen. Gerade diese sozialen Mißstände wurden wesentlich verstärkt durch die Schwierigkeiten der Demobilisierung, die gebietsweise eine breite Indienstellung der zurückflutenden Arbeitskräfte erforderte, mit diesem Programm aber dahin führte, daß allgemein an Stelle der dringend notwendigen intensivsten eine überdies vielfach von den Linksparteien aus politischen Gründen noch verschärfte extensive Arbeitsweise zum Programm erhoben wurde. In direktem Gegensatz zu dieser qualitativen und quantitativen Verschlechterung der Arbeitsleistung stiegen die Lohnforderungen sprunghaft zu einer ganz außergewöhnlichen Höhe an, so daß selbst von denkenden Sozialdemokraten wiederholt die Kritik ausgesprochen werden mußte, daß durch die breite Masse der Arbeiter die Revolution zunächst nur rein materialistisch zur Steigerung ihrer Lohnansprüche ausgewertet worden ist. Diese Verhältnisse bewirkten es, daß die Industrie sehr bald nicht mehr in die Lage kam, ihre Kalkulationen auf einigermaßen zeitlich berechenbare feste Grundlagen zu stellen. Es führten aber die unsicheren politischen und sozialpolitischen Verhältnisse im Zusammenhange mit den Folgen des Versailler Friedens auch dazu, daß das internationale Vertrauen in den wirtschaftlichen Wiederaufbau Deutschlands um so nachhaltiger schwankte, als sich selbst in den Siegerländern starke wirtschafts- und sozialpolitische Schwierigkeiten herausbildeten. Die Folge davon war, daß die ursprünglich gehegten Hoffnungen auf größere finanzielle Kredite insbesondere seitens Amerikas und eine hierdurch ermöglichte ausreichende und regelmäßige Belieferung mit Rohstoffen sich als trügerisch erwiesen. Nur mit den allergrößten Schwierigkeiten gelang es vielmehr der Privatinitiative der einzelnen Unternehmen oder Organisationen der Industrie, von der Hand in den Mund sich aus dem Weltmarkte auch nur die wichtigsten Rohstoffe zu beschaffen. So konnte unsere Industrie auch durchweg, trotzdem der Stand unserer Valuta direkt als Ausfuhrprämie wirkte, den Wiederaufbau der Ausfuhr nur sehr unregelmäßig und in verhältnismäßig kleinem Umfange in die Hand nehmen. Diese ungünstige schwankende Rohstoffbeschaffung in Verbindung mit den fortgesetzten Störungen unserer Produktion und damit des Binnen- und Auslandsabsatzes führten sehr bald zu dem wirtschaftlich und rechtlich beklagenswerten Zustande,

daß unsere Industrie weder für das Inland noch für die Ausfuhr irgendwelche festen Lieferungsstermine und Preise aufstellen konnte. Das Ergebnis war, daß eine weitgehende Unsicherheit und Verbitterung im Inlande eintrat, die ihrerseits wieder auf die Entwicklung der Industrie im ganzen äußerst ungünstig einwirkten, und daß auch im Auslande gerade das jetzt so dringend notwendige Ansehen des deutschen Kaufmannes infolge dieser erzwungenen Vertragsuntreue schwer leiden mußte. Sicherlich ist es demgegenüber ein schwacher Trost, daß es uns nicht allein so ging, sondern ganz ähnliche Verhältnisse auch im Auslande, selbst in den Siegerstaaten sich herausbildeten, denn hierbei darf leider der wichtige Unterschied nicht außer acht gelassen werden, daß jene ihre Wirtschaft mit der Hoffnung beleben können, daß diese ungünstigen Erscheinungen lediglich als unmittelbare Folge des Krieges und der Demobilmachung erscheinen, während Deutschland, wenn nicht sehr bald durchgreifende Wandlungen sich vollziehen können, wohl noch für lange Zeit von derartig ungünstigen Verhältnissen heimgesucht bleiben wird.

Diese allgemein verworrene Lage der Produktion und des inneren Marktes lösten nun zweifellos in allen Wirtschaftskreisen und so auch in der Industrie jene psychologische Einstellung auf eine Politik des risikosichernden „Großverdienens“ aus, die, wie von der Industrie selbst anerkannt wird, häufig zu zweifellos verurteilungswürdigen Überspannungen geführt hat und sicherlich zum großen Teile auch den raschen Umschwung zu einer scharfen Krise mit verschuldete. Dabei muß es aber gerade die deutsche Industrie entlasten, daß tatsächlich in erster Linie durch die wirbelnde Entwicklung der vorstehend kurz hervorgehobenen Faktoren allmählich jede gesunde Übersicht über ihre Kalkulationsgrundlagen verloren ging.

Beherrschend wurde vielfach der Gedanke, der ja auch in der Kriegswirtschaft eine so große Rolle gespielt hat, eine möglichst hohe Risikoprämie herauszuwirtschaften, sei es auch nur, um für die zu erwartenden ungünstigen Zeiten entsprechende Reserven aufzuspeichern. Allerdings sollten diese Reserven auch zum großen Teile für dringende Forderungen des technischen Wiederaufbaues der Werke dienen und vor allen Dingen zur Erhöhung der Kreditfähigkeit zur Anschaffung ausländischer Rohstoffe. Es wirkten aber aus den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen heraus noch eine Reihe von Faktoren, die die Industrie zur Überspannung einer solchen Politik starker Verdienste vielfach über ihre wirtschaftliche Berechtigung hinaus angesichts der Lage geradezu anreizen mußten.

Während in der Friedenswirtschaft auch mäßigste Gewinne infolge der großen und regelmäßigen Umsätze beträchtliche Jahresergebnisse zeitigten, ist diese Möglichkeit heute zum größten Teile verschlossen. Die Umsätze sind vielmehr selbst für Industrien, die den Massenbedarf

versorgen, sehr erheblich gekürzt und vollziehen sich außerdem vielfach nur stoßweise. Nicht nur Rohstoffmangel in Verbindung mit den technischen und sonstigen Lieferungsschwierigkeiten, sondern auch die gesunkene Absatzfähigkeit der Waren infolge des absoluten hohen Gesamtpreisstandes wirken auf wesentliche Einschränkungen des Konsums und damit der Erzeugung, so daß hierdurch allein schon die früheren Kalkulationsgrundlagen unhaltbar geworden sind.

Der Rückgang der Krise in diesem Herbst 1920 ist allerdings zeitlich mit einer internationalen Senkung der wichtigsten Warenpreise zusammengefallen. Ob aber dieses zeitliche Zusammenfallen des Rückganges der Preisbasis mit einer Belebung des Geschäftes wirksame ursächliche Zusammenhänge aufweist, wäre noch aufzuklären. Gibt es doch sehr sachverständige Stimmen, die behaupten, daß in erster Linie der Zwang der stets verschärften Bedarfsdeckung vor dem Winter diese leise Besserung der Konjunktur herbeigeführt habe, daß sie aber lediglich ein Wiederaufflackern sei, weil tatsächlich die notwendigen wirtschaftlichen Voraussetzungen für einen realen Konjunkturaufschwung noch nicht gegeben wären. Tatsache ist jedenfalls, daß Mitte Dezember, wo ich dies niederschreibe, bereits wieder Anzeichen einer verstärkten internationalen Krise heraufziehen. Selbstverständlich — das sei, um falsche Schlüsse über meine Auffassung vorzubeugen, ausdrücklich bemerkt — müßte ein Preisabbau gerade unter den jetzigen Verhältnissen zur Wiederbelebung des Marktes erheblich beitragen, wie denn überhaupt unzweifelhaft das Problem einer dauernden Senkung der Preise für die Wiederaufrichtung unserer Industrie und damit auch für ihre Kartellpolitik in den Brennpunkt gestellt ist. Dieses Problem ist aber keinesfalls so einfach, wie es weite Kreise des Handels, der Konsumenten und offenbar auch manche Kreise der Reichs- und Landesregierungen ansehen, lediglich auf eine Herabdrückung der im allgemeinen sicherlich kaum unzeitgemäßen industriellen Gewinne abzustellen.

Damit komme ich zu der Kernfrage, ob und wie weit die Anklagen gegen die bisherige deutsche Kartellorganisation berechtigt sind, daß sie einmal die Preisüberspannung in der Hochkonjunktur nicht verhindert, sondern womöglich gefördert, und daß sie ferner, was ihr noch stärker angekreidet wird, die sich anbahnenden Tendenzen eines Abbaues der Preise und Verkaufsbedingungen zurückgedrängt habe.

Vergegenwärtigen wir uns zunächst mit ein paar Strichen die Struktur unserer Kartellorganisation und die hierdurch gezogenen Grenzen ihrer praktischen Wirtschaftspolitik¹⁾.

¹⁾ Vergl. hierzu die Klassifizierung der Kartelle in Liefmann „Kartelle und Trusts“, 4. Aufl., Stuttgart 1920. — Ich glaube, daß meine Systematik in dem

Die Spitze dieser Organisation bilden die Syndikate, d. h. jene höchste Form der Kartelle, bei denen der Verkauf der Erzeugnisse auf eine eigene Geschäftsstelle mit eigener handelsrechtlicher Person und Firma konzentriert ist. Viel seltener schon greifen selbst diese schärfsten Formen der Organisation in die Regelung der Produktion ein, sei es, daß sie Art oder Umfang der Erzeugung oder beides beeinflussen. Diese Formen der Kartelle sind außerdem fast ausschließlich auf wenige Rohstoff- und Halbfabrikatsindustrien beschränkt. Als solche aber haben sie natürlich weitgehendsten Einfluß auch auf die breitesten Kreise der übrigen Industrien. Für den größten Teil gerade derjenigen Industrien konsumfertiger Waren, gegen deren Preispolitik sich die Angriffe der breiten Händler- und Konsumentenschichten während dieses Sommers hauptsächlich richteten, kommt jedoch diese Organisationsform bisher so gut wie gar nicht in Frage. Die ganz überwiegende Zahl dieser Industriekartelle hat sich bisher mit den wesentlich einfacheren Aufgaben und demgemäß auch Formen der einfachen Preisregulierung oder der Festsetzung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen begnügen müssen. Für alle diese Kartelle aber ist der Wirkungsgrad ihrer Politik vollkommen abhängig von dem Umfang ihrer möglichen Marktbeherrschung, d. h. von dem Umfange ihrer Monopolstellung im Markte, oder umgekehrt, die Selbständigkeit ihrer Politik wird um so abhängiger von den allgemeinen Marktverhältnissen, je weniger gefestigt ihre Stellung infolge in- und ausländischen Wettbewerbs ist. Zuzugeben ist nun ohne weiteres, daß der monopolistische Einfluß aller deutschen Kartelle in der verflossenen Hochkonjunktur ein verhältnismäßig viel weitgehenderer als je in der Friedenszeit werden konnte, weil das bereits festgestellte Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage selbst denjenigen Kartellen eine faktisch unangreifbare Stellung brachte, die mit erheblicher Außenseitermacht an sich zu rechnen hatten. Denn ihre Außenseiter hatten bei solcher Konjunktur keinerlei Veranlassung, irgendwie bremsend zu wirken. Ja man kann vielmehr, wie übrigens schon im Frieden bei anziehenden Konjunkturen, feststellen¹⁾, daß sie durchweg die Politik der für sie richtunggebenden Kartelle überboten. Eine Korrektur durch ausländischen Wettbewerb kam gleichfalls nicht in Frage, weil eine Wirkung der Einfuhr wegen der vielfach gleichartigen ungünstigen Weltmarktsverhältnisse und insbesondere des natürlichen Schutzzolles unserer Valuta weitgehend

Heft „Kartelle und Trust“, Sammlung Götschen 1911, ausführlicher und übersichtlicher ist. (Diese Auflage ist seit Jahren vergriffen, eine neue wesentlich erweiterte hoffe ich im Frühjahr 1921 herausbringen zu können.)

¹⁾ Liefmann „Krisen und Kartelle“ in Schmollers Jahrbuch 1902, S. 210 „und was . . . die Preiserhöhung der Kartelle betrifft, so beweist die Tatsache, daß gerade bei den wichtigsten und am meisten angegriffenen Rohstoffkartellen die Preise durch außenstehende Werke noch überboten wurden . . .“

außer Kraft gesetzt war, ganz abgesehen davon, daß unsere staatliche Einfuhrpolitik den Einfluß des ausländischen Wettbewerbs ebenfalls sehr einengen mußte.

Tatsächlich waren also die meisten deutschen Kartelle durchaus in der Lage, den vollen Einfluß einer Monopolpolitik auf dem Binnenmarkte auszuüben. Die Frage wäre daher lediglich, ob und inwieweit sie etwa diese günstige Stellung zum Schaden des inländischen Konsums überspannt haben und damit ihre wichtigste Aufgabe einer vernünftigen Anpassung der Preise und Verkaufsbedingungen an die jeweilige Konjunktur außer acht ließen. Bei der außerordentlichen Bedeutung dieser Streitfrage muß ich — zumal eingehenderes und genügend vorgearbeitetes Material begreiflicherweise zur Zeit noch fehlt — mich auf diejenigen Industriekreise beschränken, deren Entwicklung ich hinreichend glaube übersehen zu können, das ist die Textilindustrie und speziell die deutsche Baumwollindustrie. Sie bieten auch insofern ein gutes Prüfungsobjekt, als die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse, wie sie oben geschildert worden sind, sich hier ganz besonders bemerkbar gemacht haben, so namentlich die Abhängigkeit von den ausländischen Rohstoffmärkten wie auch ihr Charakter als Lieferantin für den breitesten Massenbedarf. Soweit indes die folgenden Ausführungen grundsätzliche Fragen betreffen, dürften sie Geltung für das gesamte Kartellwesen beanspruchen.

Für die Kartelle, auch jene, die nur die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen regeln, lag schon im Frieden ein zweifellos grundlegender Mangel ihrer Politik einmal in dem Fehlen ausreichender Beweglichkeit und sodann besonders in der Unmöglichkeit einer entsprechenden Differenzierung ihrer Verkaufspreise und Bedingungen. Beide Fehlerquellen entspringen der organisatorischen Notwendigkeit, daß jedes Kartell, um überhaupt Einfluß zu gewinnen, gezwungen ist, einen möglichst großen Prozentsatz der in Frage kommenden Unternehmer in seinen Rahmen einzuspannen. Da wir nun in Deutschland — im Gegensatz zu England und Amerika — insbesondere in den Fertigfabrikatsgewerben nicht nur eine relativ große Zersplitterung in Groß- und Kleinunternehmen haben, sondern im Zusammenhange damit auch eine weitgehende Differenzierung der industriellen Erzeugungsverhältnisse überhaupt, so ergibt sich für die ganz überwiegende Mehrheit der Kartelle von vornherein die Notwendigkeit, eine erhebliche Anzahl sowohl produktionstechnisch wie kapitalistisch vielfach sehr ungleich gelagerter Konkurrenten in einen Rahmen einzuspannen. Hierbei will ich ganz von der Verschiedenartigkeit der Absatzverhältnisse absehen, die ebenfalls zumeist das Ergebnis einer jahrzehntelangen spezifischen Entwicklung des einzelnen Unternehmens sind und sich in Deutschland dahin entwickelt haben, daß ein Teil der Industrie nur mit dem Großhandel, ein Teil nur mit in-

dustriellen Abnehmern, wieder ein Teil nur mit den Kleinhändlern und endlich auch viele Unternehmen mit allen Abnehmerkreisen zu gleicher Zeit arbeiten, Unterschiede der Verkaufspolitik, die auch auf die Produktion zurückwirken. Die Nachteile der vielfach außerordentlich weitgehenden produktions- und absatztechnischen Differenzierung unter den einzelnen Kartellmitgliedern machen sich aber bei der Preisfestsetzung und Regelung der Absatzbedingungen besonders in der Richtung geltend, daß diese Politik dauernd auf einen künstlich gezogenen Durchschnitt eingestellt werden muß, der vielfach nicht einmal nach der Seite der leistungsfähigsten Unternehmen ausgerichtet werden kann, sondern vielmehr nach der Grenze der minder fortgeschrittenen Werke tendieren muß. Tatsächlich ist ja für jede an sich kartellreife Industrie die organisatorische Lage vor ihrer Organisation so, daß die großen leistungsfähigen Unternehmen des Schutzes der Organisation weniger bedürfen, gleichwohl aber sich an ihr beteiligen, um dem zumeist sehr heftigen und ungesunden Wettbewerbe gerade der schwächeren Konkurrenten auszuweichen. Diese aber, die der Hilfe zumeist sehr stark bedürfen, werden in der Regel nicht geneigt sein, in eine Organisation einzugehen, die ihnen nicht die Gewähr bietet, daß in erster Linie ihre Wettbewerbsmöglichkeiten als Grundlage der ganzen Organisationspolitik genommen werden, weil sie sonst ja Gefahr laufen, von den stärkeren Genossen erdrückt zu werden. Wo der Verkauf, wie bei den Syndikaten von einer Stelle aus erfolgt, lassen sich derartige Unterschiede der wirtschaftlichen Stärke und demgemäß der absatztechnischen Verhältnisse bis zu einem gewissen Grade dadurch ausgleichen, daß entsprechende Abweichungen in der Absatzpolitik durchgeführt werden können. Bei den einfachen Kartellen dagegen, bei denen nach wie vor jedes Mitglied als selbständiger Verkäufer im Markte bleibt, war es bisher in der Regel organisatorisch ausgeschlossen, eine entsprechend differenzierte Absatzpolitik zu treiben. Bisher konnten daher Kartelle dieser Art nur dadurch und nur insoweit zusammengeschweißt und zusammengehalten werden, daß und soweit sie in die Lage kamen, dem Markte eine Politik aufzuzwingen, die richtungweisend von den minderleistungsfähigen Werken beeinflußt wurde. Hieraus folgerten dann jene ökonomischen Erscheinungen, die man angriffsweise den Kartellen als mittelständlerische und zünftlerische Politik vorwarf. Sie hat, wie ich oben schon mehrfach betonte, unzweifelhaft zunächst das Gute bewirkt, daß ein breiter kapitalkräftiger industrieller Mittelstand erhalten werden konnte, wobei ich jedoch wiederholt und ausdrücklich unterstreichen möchte, daß trotz dieses Schutzes oder vielmehr sogar wegen der Konservierung dieser zumeist weniger technisch, als vielmehr kapitalistisch rückständigen Industrieelemente im allgemeinen der technische und wirtschaftliche Aufschwung der Industrie nicht zurückgehalten, sondern im

Gegenteil stark gefördert worden ist, wie Deutschlands industrielle Entwicklung im Frieden bewiesen hat. Denn gerade auch technisch rückständige Elemente haben allmählich infolge der durch die Kartelle geschaffenen Marktsicherheit ihre Anlagen verbessert. Ein Kartellrentnerum auf Kosten des wirtschaftlichen Fortschrittes kann tatsächlich bei den Kartellen gar nicht in Frage kommen, weil gerade die Nivellierung der Preise und Absatzbedingungen die produktionstechnischen Leistungen zum ausschlaggebenden Faktor im Wettbewerb macht. Hieran ändern praktisch auch jene höher organisierten Kartelle nichts, die den Mehr- oder Minderabsatz durch Abgaben und Auszahlungen ausgleichen, weil auch sie bei richtiger Organisation streng darauf halten müssen, daß aus diesen Vergütungen für Mehr- oder Minderlieferung sich keine „Renten“ entwickeln. Trotzdem wird aber stets ein Abstand innerhalb des Kartells zwischen den wirtschaftlich leistungsfähigsten und den schwächeren Werken bleiben, weil jene unter dem Schutze der Organisation ja noch größere Vorteile genießen und daher noch in höherem Grade in der Lage sind, die technische Leistungsfähigkeit ihrer Werke zu steigern. Tatsächlich gewinnen die günstiger gestellten Werke innerhalb der Organisation dauernd den Vorsprung, daß die Preise und Absatzbedingungen, wenn sie den schwächeren Werken ein hinreichendes Auskommen gewähren müssen, ihnen tatsächlich Übergewinne zuschanzen. Sie genießen jene „Differenzialrenten“, gegen die sich die grundsätzlichen Angriffe auf die Kartellpolitik im vergangenen Sommer ganz besonders richteten.

Ist aber in der Tat diese, auf eine „Differenzialrente“ hinauslaufende Politik der Kartelle schon in normalen Wirtschaftszeiten markttechnisch insofern ein Nachteil gewesen, als sie ohne alle Zweifel für den Konsum eine, bei freiem Wettbewerb nicht vorhandene Mehrbelastung zugunsten einer Versicherungsprämie für die minderleistungsfähigen Teile der Industrie bedeutete, so mußte sie unter den besonderen, oben in ihren Grundzügen geschilderten Wirtschaftsverhältnissen der Nachkriegskonjunktur produktions- und absatztechnisch ganz wesentlich schwerer ins Gewicht fallen. Da aber diese Grundzüge unserer Wirtschaftslage leider sicherlich noch auf Jahre hinaus Bestand haben werden, ja gänzlich wohl auf absehbare Zeit überhaupt nicht wieder fortfallen können, so muß mit Recht die Frage aufgeworfen werden, ob das bisherige System der Kartellpolitik mit diesen belastenden Organisationsfehlern weitergeführt werden kann.

Für ihre Beantwortung werden wir uns zunächst vergegenwärtigen müssen, daß in allen jenen Industrien, die den binnenländischen Massenbedarf versorgen, es sich vor dem Kriege um ein Preisniveau und vor allem um Preisschwankungen handelte, die selbst bei dem stärksten Konjunkturwechsel zumeist nur um Bruchteile der Mark oszillierten.

Jetzt aber hat sich dieses Bild vollkommen geändert. Heute ist, und zwar ganz international nicht nur das Preisniveau absolut ganz außerordentlich gestiegen, sondern, was noch viel schwerer wiegt, auch die Preisschwankungen haben einen viel größeren und darum einschneidenderen Umfang gewonnen. Mindert nun die absolute Höhe des Preisstandes an sich schon die Kaufkraft der breiten Massen und macht sie vor allen Dingen wesentlich empfindlicher gegen Preisschwankungen, so muß ein solches starkes Auf- und Niedergehen der Preise auch die Schwierigkeiten der Kartellpolitik ganz außerordentlich vermehren. Denn dieses Schwanken bringt es mit sich, daß namentlich bei den einfachen Kartellen die jeweilige wirtschaftliche Lage der einzelnen Mitglieder, soweit sie von den Einkaufsverhältnissen der Rohstoffe und Halbfabrikate sowie sonstiger Produktionsmittel beeinflußt wird, sich ganz ungleich stärker differenziert, als bei den verhältnismäßig geringen Preisschwankungen vor dem Kriege.

Beispielsweise war in den letzten Monaten der Hochkonjunktur festzustellen, daß in Webereien, die die gleichen Stapelgewebe herstellen, Unterschiede allein im Preise der verarbeiteten Garne zwischen 60 und 150 Mark für das Kilo vorlagen, je nachdem sich zufälligerweise die betreffende Weberei hatte eindecken können. Wenn nun auch derartige Unterschiede mit einer allmählichen Konsolidierung der Weltwirtschaft und dann auch der internationalen Valuta- und Preisverhältnisse verschwinden müssen, weil anders ja ein Wiederaufbau der deutschen Industrie überhaupt undenkbar wäre, so werden doch noch für eine lange Dauer sehr starke Schwankungen im Vergleich zur Friedenswirtschaft bestehen bleiben müssen. Da aber die Dauer des industriellen Erzeugungsprozesses durchschnittlich eine Reihe von Monaten läuft, so müssen sich allein schon solche Einkaufsunterschiede in den Preisen der Fertigerzeugnisse in scharfer Weise widerspiegeln, und das um so mehr, je unsicherer daneben unsere allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse und infolgedessen auch die sonstigen Kalkulationsgrundlagen bleiben.

Ein besonderer, in der Vorkriegswirtschaft vergleichsweise ganz belangloser Faktor wird deshalb auch für absehbare Zukunft in den Kalkulationsgrundlagen der großen Mehrzahl unserer Industrien, namentlich aber denjenigen, die einerseits auf ausländische Rohstoffe und andererseits inländischen Massenabsatz angewiesen sind, eine ganz besondere Rolle spielen müssen, das ist die richtige Bemessung einer Risikoprämie gegen Verluste aus ungünstigen Produktions- und Absatzkonjunkturen. Diese notwendigerweise stark gewachsene und deshalb im Rahmen der Gesamtkalkulation sehr bedeutsam gewordene Risikoprämie überhaupt sicher stellen zu können, wird aber zunächst eine der wichtigsten Aufgaben der Industrieverkaufspolitik bilden

müssen, weil hiervon in erster Linie der regelmäßige Gang der industriellen Erzeugung abhängt.

Auch die Gefahren des freien Wettbewerbs würden sich übrigens gerade dadurch in Zukunft sehr stark verschärfen müssen, daß die Kalkulationsgrundlagen bei den einzelnen Unternehmen wesentlich schwankendere geworden sind. Denn der Kampf um den Absatz muß sich progressiv mit diesem Schwanken steigern und die Verluste müssen sich für diejenigen Konkurrenten periodisch ganz außerordentlich gestalten, die auf zufällig sehr ungünstigen Kalkulationsgrundlagen ihre Geschäfte abzuwickeln haben.

Die Konkurrenzkämpfe also, die früher sich überwiegend um die Größe des Absatzes drehten, werden in der neuen Zeit viel tiefer greifen und sich angesichts der heutigen Schwäche der meisten unserer Industrien zu einem Ringen um die Existenz überhaupt auswachsen, zumal auch die Absatzverhältnisse im allgemeinen, insbesondere aber die Stellung der verschiedenen Zwischenhandelsglieder von den scharfen wirtschaftlichen und sozialen Umwälzungen nicht verschont bleiben können. In der Friedenswirtschaft war zunächst der Großhandel zweifellos dadurch ein starker Mitträger des industriellen Risikos, daß er besonders in Stapelwaren regelmäßig große Aufträge für längere Lieferzeiten tätigen konnte, selbst auf die Gefahr hin, vorübergehend größere Mengen auf Lager halten zu müssen, ebenso wie auch der einzelne Industrielle früher bei den relativ niedrigeren Warenkosten in Zeiten schleppender Konjunktur mit verhältnismäßig geringem Kapital größere Läger ohne Gefahr aufsammeln konnte, zumal er aus diesen vielfach seine Kleinkundschaft belieferte. Diese Möglichkeiten, ein größeres Lager ohne allzu großes Risiko aufzusammeln, müssen sich also sowohl für den Fabrikanten, wie für den Händler in Zukunft stark einengen, einmal wegen der so außerordentlich gestiegenen Warenwerte, die ganz andere Kapitalien festlegen, als namentlich auch wegen des an sich verstärkten Risikos infolge der gesteigerten absoluten und relativen Preisschwankungen. Ich bin daher der Überzeugung, daß auch die früheren absatztechnischen Verhältnisse, soweit der Zwischenhandel in Frage kommt, recht erheblichen Veränderungen unterliegen werden, ohne daß sie freilich heute schon eine klare Entwicklungslinie erkennen ließen. Die eine Linie läßt sich aber wohl heute schon verfolgen, daß nämlich solche Industrien, die für lebenswichtigen Massenbedarf produzieren, zur Grundlage ihrer Produktionspolitik in früher nicht gekanntem Umfange eine bestimmte Bedarfsdeckung durch Erlangung regelmäßiger größerer Aufträge von Konsumenten-Organisationen werden heranziehen müssen. Gewiß aber ist: den Wert eines kräftigen Risikoblitzableiters wird der Zwischenhandel gegenüber der Vorkriegswirtschaft in Zukunft in beträchtlichem Umfange einbüßen,

es sei denn, daß auch er unter Ausschaltung zahlreicher überflüssiger oder schwacher Elemente kapitalistische oder genossenschaftliche Großunternehmen herausbildet¹⁾. Daneben aber darf mit Sicherheit angenommen werden, daß die bereits in der Kriegszeit entwickelten und durch viele Kriegsorganisationen angeregten Bestrebungen bestimmter Verbraucherschichten, den Zwischenhandel weitgehend durch unmittelbaren Bezug von der Industrie auszuschalten, schon aus der Sachlage eine dauernde Förderung erfahren müssen, daß die absolute Höhe der Warenpreise die Kaufkraft der breiten Bevölkerungsschichten erheblich schmälert und daher auch intensive Bestrebungen auslösen muß, die Preislage durch Ausschaltung überflüssiger Handelsglieder zu mäßigen. Hierbei ist auch nicht zu verkennen, daß die Grundlagen der Preispolitik des Handels sich ebenfalls stark verändert haben, wie oben bereits angedeutet wurde. Die Geschäftsmaxime „Großer Umsatz, kleiner Nutzen“, die mit dem Aufkommen der Warenhäuser, Bazare, der Ausverkaufstage und ähnlicher regelmäßiger oder sporadischer Gelegenheitsmärkte sehr stark preissenkend — vielfach auf Kosten der Industrie — wirken mußte, ist für die Zukunft als markttechnische Regel jedenfalls in dem früheren Umfange nicht mehr aufrecht zu erhalten, da allein schon der allgemein höhere Preisstand in Verbindung mit einer starken Verarmung der deutschen Bevölkerung die erforderliche Breite des Umsatzes sehr wesentlich einengen muß. Ich habe die Überzeugung, daß auch der starke soziale Aufstieg der breiten Massen, der ihre Kaufkraft zweifellos erhöht hat, seitens des Handels für seine Zukunft erheblich überschätzt wird, wenn er auch zweifellos dem Absatze wichtiger Lebensbedürfnisse zugute kommen wird. Jedenfalls aber dürfte für lange Zeit das Mehr im Verbrauch der breiten Massen die Schwächung der Konsumkraft des Mittelstandes nicht auszugleichen vermögen, weil hier Schichten pauperisiert werden, deren Erziehung und Lebenshaltung einen ganz anderen wirtschaftlichen und kulturellen, für den Absatz weiter Industriekreise sehr bedeutenden Verbrauch zeitigte.

Diesen Schwierigkeiten der Erzeugung wie der Absatzverhältnisse gegenüber muß die bisherige Technik der Kartellorganisation und Politik einen ungünstigen Stand bekommen, namentlich für die weit überwiegende Mehrheit der einfachen Preis- und Konditionenkartelle

¹⁾ Anfänge in dieser Richtung scheinen sich bereits anzubahnen. So hat Ende November, Zeitungsnachrichten zufolge, das bisher größte Einzelunternehmen des Großhandels in Baumwollwaren, die Firma Gebr. Simon in Berlin sich mit den Vereinigten Textilwerken zu einer Großaktiengesellschaft mit 50 Mill. Kapital unter Führung der Diskontogesellschaft zusammengeschlossen. Eine große Verkaufsgesellschaft Gebr. Karstadt in Hamburg hat sich große Webereien angegliedert. Ich glaube jedoch nicht, daß diese „Trustierung“ abseits des Handels bei uns größere Entwicklungsmöglichkeiten bietet, weil hierfür die nötigen „Keimzellen“, nämlich die großen Handelshäuser fehlen.

mit ihrer natürlichen organisatorischen Schwerfälligkeit. In der jahrzehntelangen Friedenswirtschaft kam namentlich den älteren Kartellen zugute, daß sie allmählich eine gewisse Stabilität der Preispolitik gewinnen konnten, auf der es ihnen im allgemeinen nicht schwer wurde, selbst bei schärferen Krisen Übergänge aufzubauen, zumal eben die Preisschwankungen, wie hervorgehoben wurde, absolut und relativ bescheidene waren. Anders heute, wo alle Verhältnisse auf den Kopf gestellt sind und positive Grundlagen für eine einigermaßen gesicherte Kalkulation mehr oder minder vollständig fehlen, besonders aber auch der Weltmarkt vorerst noch keinerlei stabileren Maßstab für die Preispolitik bietet.

Unter diesen Umständen sind begreiflicherweise in der verfloßenen Hochkonjunktur wohl die meisten Kartelle einfach der schon geschilderten allgemeinen Tendenz gefolgt, durch eine möglichst umfassende Kalkulation alle denkbaren Risiken ihrer Mitglieder zu versichern. Weil diese Versicherung aber im allgemeinen auch die Risiken ihrer produktionswirtschaftlich ungünstig liegenden Mitglieder mitdecken mußte, läßt sich ihr allgemeines Auslaufen in einen hohen Preisstand leicht begreifen. Wie die Verhältnisse sich entwickelten, vermochte übrigens im Gegensatz zu dem früheren Normalmarkte weder der Zwischenhandel und noch weniger der Konsum selbst in den meisten Fällen die für die Erhaltung der einzelnen Industrien notwendigen Preishöhen zu beurteilen, zumal durchweg auch die Versuche einzelner Behörden, durch die Wuchergesetzgebung die „angemessenen“ Preise zu ermitteln, deswegen scheiterten, weil die Unterschiede in den Produktionsbedingungen der einzelnen Unternehmen selbst bei einheitlich gelagerten Industrien ganz außerordentlich schwanken mußten.

Zudem aber konnte vielfach bei der Treibhausentwicklung der vergangenen Hochkonjunktur nicht einmal diese Politik einer Maximal-Risikoversicherung selbst von älteren und fester organisierten Kartellen durchgehalten werden, sondern auch sie mußten ihre Mitglieder von der Herausgabe fester Preise und Lieferungsbedingungen überhaupt entbinden, nachdem allmählich jegliche Berechnungen über die Erledigungsmöglichkeiten des einzelnen Auftrages und alle Übersicht über die Kalkulationsgrundlagen zerstört wurden. Nichts beweist treffender die Tatsache, daß die Angriffe auf die Kartellpolitik in der Hochkonjunktur tatsächlich den Kern dieser Organisation gar nicht treffen konnten, als der Umstand, daß die Kartelle ihre Aufgaben angesichts der turbulenten Übergangskonjunktur vielfach überhaupt nicht mehr durchzuführen vermochten. Nicht die Kartelle haben — selbstredend von Ausnahmen abgesehen — die Hochkonjunktur überspannt, sondern umgekehrt diese hat die ihr gegenüber zu schwache Organisation gezwungen, den Mitgliedern einen sehr weitgehenden

Spielraum in den Preisen und Verkaufsbedingungen einzuräumen. Die Kartelle haben sich zweifellos in erheblichem Umfange dieser Überspannung des Marktes nicht gewachsen gezeigt, weil ihre Organisation auf solche Ausnahmeverhältnisse überhaupt nicht zugeschnitten ist. Tatsächlich hat ja bei weitem nicht so sehr die Preishöhe an sich die Abnehmer, namentlich auch die industriellen in Harnisch gebracht, als vielmehr der Umstand, daß feste Preise und Lieferungsbedingungen durch weitgehende „Vorbehaltsklauseln“ ersetzt werden mußten. In gewissem Sinne war dieses Vorgehen zweifellos ein Armutszeugnis für die organisierten Industrien¹⁾, aber sicherlich kein selbstverschuldetes, sondern ein ihnen durch die stärkeren Verhältnisse der Marktentwicklung aufgezwungener Notbehelf.

Bei gewissenhafter Geschäftsführung war seit dem Herbst 1919 fast keine Industrie mehr in der Lage, bei den sprunghaften Steigerungen der Löhne und den hierdurch sowie durch eine ganze Reihe nationaler und internationaler Verhältnisse andauernd in die Höhe getriebenen Erzeugungskosten auch nur für wenige Wochen, geschweige denn für Monate ihre Aufträge fest zu kalkulieren. In einzelnen Zweigen der Textilindustrie z. B. habe ich diese Entwicklung genau verfolgen können und durfte dazu beitragen, daß eine Reihe von Textilkartellen obligatorisch die Vorbehaltsklausel durchführten, um wenigstens einen problematischen Rechtsboden für die gesamte Geschäftspolitik zu schaffen²⁾. Tatsächlich ist hierdurch eine, wenn auch schwache Konsolidierung des Geschäftsverkehrs erreicht worden, nachdem eine Reihe von Verbänden Streitigkeiten über die Höhe der Aufschläge unter die Jurisdiktion eines aus Lieferanten und Abnehmern zusammengesetzten Schiedsgerichtes gestellt hatten, und vielfach die Aufschläge selbst verbandsmäßig für gewisse Lieferungsabschnitte festgelegt werden konnten.

¹⁾ „Besonders bei den Konjunkturschwankungen oder Änderungen der Produktionsbedingungen, der Löhne, Rohstoffpreise und den hierdurch bedingten Preisänderungen haben sich die bisherigen Formen der Preisvereinbarungen nicht bewährt. Man hat derartigen Schwankungen bisher meist Rechnung zu tragen versucht, indem man die vereinbarten Normal-Richt- oder Mindestpreise durch prozentuale Zu- oder Abschläge erhöhte oder erniedrigte. Hierdurch werden aber, besonders bei großen Preisschwankungen und dementsprechenden großen prozentualen Zu- oder Abschlägen die Unterschiede zwischen den Preisen der einzelnen Wettbewerber oft ganz unhaltbar.“ — „Richtige Selbstkostenberechnung als Grundlage der Wirtschaftlichkeit industrieller Unternehmungen“, S. 4. Druckschrift d. „Ausschusses f. wirtschaftliche Fertigungen“, Berlin.

²⁾ Vergl. m. Aufs. „Unverbindlichkeitsklauseln“ i. d. v. mir herausgegebenen „Deutschen Baumwollindustrie“, 1. Jhrg. 1919/20, S. 163/64. Die Kundschaft sollte hierdurch vor willkürlichen Annullierungen und vor nicht belegbaren nachträglichen Preiserhöhungen geschützt sein. Ich möchte in diesem Zusammenhange nicht verfehlen, auch darauf zu verweisen, daß selbst das Reichsgericht angesichts dieser wirtschaftlichen Entwicklung von seinem lange festgehaltenen Standpunkte der absoluten Vertragstreue allmählich abgerückt ist.

Den Auswüchsen individueller Preispolitik waren damit wenigstens einige Schranken gezogen. Es haben also die Kartelle auch hier den Versuch gemacht, ihre Mitglieder zu zügeln. Da aber grundsätzlich die Kartellpreispolitik überwiegend nur auf der Festsetzung von Mindestpreisen und -bedingungen beruhen kann, so mußte auch dieser Weg im Rahmen der verflossenen Hochkonjunktur häufig versagen.

Es kommt mir hier durchaus auf eine objektive Prüfung dieser schwierigen Fragen an, und ich habe keineswegs die Absicht, die vielfach sehr subjektive Politik mancher Kartelle zu verteidigen. Aber die wissenschaftliche Gerechtigkeit gebietet ebenso, Organisationsformen nicht für einzelne subjektive Fehler und objektive Leistungsunmöglichkeiten verantwortlich zu machen. So müssen wir auch wiederholt feststellen, daß der verhältnismäßig große Kreis von fester organisierten Preiskartellen die Preisschraube nur ganz allmählich angezogen hat. Vielfach sogar in der leicht kontrollierbaren Form von prozentualen Teuerungszuschlägen auf feststehende Grundpreise. Wo Auswüchse im Verbandswesen festzustellen waren, sind sie fast ausschließlich auf das Konto unzureichend starker Organisation zu setzen. Sehr breite Kreise gerade der Industrien, die lebenswichtige Massenbedarfswaren herstellen, waren aber bisher nur in sogenannten Konditionskartellen organisiert. Sie eignen sich daher überhaupt nicht, einen nachhaltigen Einfluß gegenüber extremen Konjunkturen auszuüben, weil sie ja nur einen Faktor wesentlich beeinflussen können: die Kreditgewährung an die Kundschaft. Auch hierdurch vermögen sie freilich einen erheblichen Einfluß auf die Marktentwicklung zu nehmen, aber nur insoweit, als sie bei einem gegebenen Preisstande die Kauffähigkeit durch Verkürzung des Zahlungszieles einengen oder umgekehrt vergrößern können. In der verflossenen Hochkonjunktur war aber die Richtung dieser Politik für die Kartelle von vornherein eine völlig gebundene, denn sie konnten angesichts der geschilderten Produktions- und Marktverhältnisse nur die Verweigerung jeglichen Zieles aussprechen, ja sie mußten in erheblichem Umfange sogar teilweise Vorauszahlung des Kaufpreises verlangen. Diese Notmaßregeln haben übrigens zweifellos insoweit prophylaktisch den Abnehmern, namentlich dem Handel gegenüber gewirkt, als sie ein noch stärkeres Überkaufen und hierdurch bei dem folgenden plötzlichen scharfen Umschwunge der Konjunktur den Zusammenbruch weitester Abnehmerkreise verhinderten. Zugabegeben ist andererseits, daß gerade für den Wiederaufbau unserer Volkswirtschaft die Zurückgewinnung einer gesunden kommerziellen Kreditwirtschaft eine der wichtigsten Voraussetzungen bildet, aber es bedarf nach dem bislang Vorgetragenen wohl kaum noch weiterer Begründungen, daß tatsächlich die weitesten Kreise der Industrie sicherlich während der Hochkonjunktur, aber auch jetzt noch nicht in der Lage

sind, namentlich dem Zwischenhandel ein bequemeres Ziel einzuräumen. Hemmend wirken hierauf nicht nur die Preishöhe und der Stufencharakter der Industrie, der die folgenden Glieder auch in diesem Punkte abhängig von den voraufgehenden stellt, sondern ebenso die hohen Warenwerte. Auch die starken Umschichtungen im Handel selbst, die mannigfachen Neugründungen infolge des Krieges und seiner Nachwirkungen müssen wirtschaftsnotwendig noch auf lange Zeit den Faktor „Vertrauen“, der bekanntlich das Lebenselement des Kredits ist, sehr stark beeinflussen.

Ich möchte — ohne freilich näher darauf eingehen zu können — in diesem Zusammenhange noch auf ein Moment hinweisen, das zur Entlastung der Kartellpolitik dient, wie es andererseits das Verständnis für die verflossene Konjunkturentwicklung fördert, das ist die nicht weg zu leugnende Tatsache, daß alle amtlichen Wirtschaftsorganisationen, einschließlich der vom Staate beaufsichtigten Kartelle, wie Kohlen- und Kalisyndikat, die allgemeine Konjunkturpolitik genau in dem gleichen Maßstabe durchgeführt haben. Will man ihnen daher nicht auch den Vorwurf einer Wucherpolitik machen, so ist nur anzunehmen, daß genau wie wir es für die Kartelle im allgemeinen behauptet haben, auch sie einem einseitigen wirtschaftlichen Zwange erlegen sind.

So wird sich der Nachweis auch kaum erbringen lassen, daß die Kartelle dazu beigetragen hätten, jene außergewöhnliche und wirtschaftlich ganz einseitige Hochkonjunktur durch ihre Politik zu überspannen. Tatsache ist ja auch, daß während derselben der allgemeine Taumel in unlösbarer Wechselwirkung von der Arbeiterschaft angefangen über die Industrie bis zum letzten Händler alle Glieder erfaßt hatte, daß man, beeinflusst durch die überwiegend noch weit höher ansteigende Preiskurve im Auslande an keiner Stelle rechtzeitig einschneidende Maßnahmen ins Auge faßte, um diesem Tanze auf dem Vulkan Einhalt zu gebieten — wenn man überhaupt bei den verworrenen Wirtschaftsverhältnissen hierzu Einsehen und Kraft hätte aufbringen können!

Sobald dann aber mit einer selbst den Pessimisten überraschenden Plötzlichkeit und Schärfe im Frühjahr 1920 der Rückschlag einsetzte, bei uns unmittelbar veranlaßt durch ein Steigen des Markkurses, aber tatsächlich, wie sein internationaler Charakter zeigt, als Folge des immer stärkeren Zurückbleibens der breiten Kaufkraft hinter den Warenpreisen, da begann alsbald mit scharf rückwirkender Kraft der Ansturm gegen die Kartelle. Man forderte jetzt von ihnen sofortigen Abbau der Preise wie der Verkaufsbedingungen und übersah dabei auch jetzt wieder vollkommen die spezifischen Voraussetzungen und die organisatorischen Bedingungen für einen solchen Rückzug. Ich will zum besseren Verständnis dieser Angriffe, aber auch zur wirtschaftsgeschichtlichen

Festnagelung dieser kritischen Stimmung einige Presseäußerungen wiedergeben, zumal sie im einzelnen zeigen, wie gering sich noch immer trotz einer fast halbhundertjährigen Kartellpraxis und einer mehr als dreißigjährigen wissenschaftlichen Durchdringung dieses Problems das Verständnis für die Aufgaben der Kartellorganisation erweist. In der damals noch offiziellen „Industrie- und Handelszeitung“ Nr. 171 vom 4. August 1920 erhebt ein Aufsatz „Preisbildung unter Kartellzwang“ (von Georg Haller) folgende Anklagen¹⁾:

„Der Verband der Spiegelmanufakturen (E. V.) Fürth i. B.“ berechnet seinen Abnehmern 130 Prozent Zuschlag auf die Nettopreislste zum Musterbuch 1919 und 200 Prozent Zuschlag für Flurgarderoben und macht ausdrücklich darauf aufmerksam, daß für die Berechnung nicht die Preise vom Tage der Bestellung, sondern ausschließlich die Preise vom Tage des Versandes maßgebend sind. Nach dem Schreiben einer Verbandsfirma, in das wir Einblick nahmen, hat der Verband in der zweiten Julihälfte in einer Sitzung beschlossen, daß die Preise nicht herabgesetzt werden. Die betreffende Firma wäre bereit, mit 85 Prozent Aufschlag zu liefern, macht jedoch darauf aufmerksam, daß ihr der Verband eine exemplarische Konventionalstrafe auferlegen würde, wenn er hiervon Kenntnis erhielte. Es ist in hohem Maße als wahrscheinlich anzunehmen, daß die betreffende Verbandsfirma nicht mit Schaden verkaufen will, sondern daß ihr auch bei 85 Prozent Aufschlag noch ein angemessener Gewinn verbleibt, woraus sich wohl ergibt wie ungerechtfertigt die einseitig festgesetzten Verbandsaufschläge sind . . .“

„Wohl das schlagendste Beispiel für die Ausnutzung des Monopolcharakters durch ein Kartell liefert der „Verband Deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen, G. m. b. H., Berlin“. Bis zum 21. August 1919 gehörten 25, darunter etwa 16 bayrische Porzellanfabriken, dieser Konvention noch nicht als Mitglieder an. Als nicht an die Konventionspreise gebundene Außenseiter wurden diese Fabrikanten insbesondere vom „Verbande Deutscher Waren- und Kaufhäuser E. V.“ unterstützt. Das war dem Verbande Deutscher Porzellanfabriken naturgemäß sehr unangenehm, und nach langwierigen Verhandlungen erklärten die außenstehenden Fabriken, daß das Bestreben der Regierung, nur noch mit Wirtschaftsverbänden zu verhandeln usw., einen restlosen Zusammenschluß der ganzen Porzellanindustrie geraten erscheinen ließe. Die Folgen zeigten sich recht bald. Nachdem zunächst verschiedentlich die Grundpreise geändert, dann Teuerungszuschläge bis zu 75 Prozent festgesetzt worden waren, hat der Verband am 15. Januar die Grundpreise verdoppelt und auf diese verdoppelten Preise noch einen Extraaufschlag von 25 Prozent berechnet. Im April d. J. erfolgte außer der Berechnung der Verpackungsspesen mit 5 Prozent eine weitere Erhöhung um 50 Prozent. Der Verband hat es also fertigbekommen, infolge Verdoppelung der Grundpreise und Berechnung der Teuerungszuschläge vom 15. Januar bis Anfang April also innerhalb drei Monaten, eine Preissteigerung um 600 Prozent für Porzellan durchzusetzen. Auch dieser Verband verpflichtet seine Abnehmer, nur von Konventionsfirmen zu kaufen. Außerdem müssen sich die Einzelhandelsfirmen, wenn sie vom Verbande beliefert werden wollen, durch Unterschrift verpflichten, anzuerkennen, daß die Konventionsfirmen berechtigt und ihrem Verbande gegenüber verpflichtet sind, ihre Lieferungen und getätigten Abschlüsse sofort einzustellen, falls die Einzelhandelsfirmen von nicht der Kon-

¹⁾ Ich habe hierzu i. e. Entgegnung „Preisbildung und Kartellzwang“ bereits in der „Deutschen Industrie“, Berlin, 1. Jahrg. S. 410 ff. ausführlicher Stellung genommen.

vention angehörigen Firmen kaufen oder Waren nicht mit dem jeweiligen Verbandsaufschlag an Konsumenten verkaufen. Auch von den Vereinigten Steingutfabrikanten und den Hohlglasfabrikanten sind im April, als die rückläufige Konjunktur bereits eingesetzt hatte, weitere Aufschläge von 50 Prozent festgelegt worden, von denen diese Gruppen nicht abgehen wollen.“

„Die Konvention der deutschen Erzeuger von Beleuchtungskörpern (Berlin) hat gleichfalls erst im Juli dieses Jahres neue Bedingungen festgesetzt. Darin werden die Abnehmer durch Unterschrift eines „Treureverses“ verpflichtet, ausschließlich von Konventionsfirmen zu beziehen bzw. von Firmen, die der Konvention gegenüber die Treuerverpflichtung eingegangen sind. Ebensovienig ist irgendwelche Beteiligung bei außenstehenden Firmen oder ihre sonstige geschäftliche Unterstützung zulässig. Trifft die Konvention mit den Abnehmerverbänden Beleuchtungs-Einkaufs-Vereinigung, Magdeburg, Einkaufsvereinigung für elektrotechnische Bedarfsartikel e. G. m. b. H., Frankfurt a. M., Nord und Süd-Einkaufsgenossenschaft, Berlin SW. 68, Nürnberger Bund, Nürnberg, Verband der Beleuchtungsgeschäfte Deutschlands E. V., Berlin und Wasser und Licht, Münster i. W., andere Abmachungen bezüglich der Rabattgewährung, Lieferungsbedingungen usw., so sind diese für jeden, der den Treurevers als Abnehmer unterschrieben hat, verbindlich. Aus den Bedingungen ist hervorzuheben, daß die Lieferung zu den ‚am Tage der Lieferung gültigen Konventionspreisen und -Bedingungen‘ erfolgt.“

Die „Frankfurter Zeitung“ Nr. 647 vom 2. 9. 20 brachte folgende scharfe Philippika „Preisterror von Fabrikantenverbänden“, in der es heißt:

„Viele Verbände sind nur beweglich, wenn die Preise in die Höhe gesetzt werden sollen, dagegen harthörig, sobald es Preisherabsetzungen gilt. An dieser Stelle ist mehrfach auf das Mißverhältnis zwischen den quantitativen Umsatzziffern der einzelnen Industrie-Unternehmungen und auf ihre großen Gewinne hingewiesen worden. Die Unangemessenheit der noch in jetziger Zeit von den Fabrikanten vielfach eingehinsten Produktions- und Lagergewinne wird von einzelnen Firmen, wenn man sie unter vier Augen befragt, auch zugegeben. Aber ob es sich nun um eine Gardinen-, Fensterglas-, Hüte- oder Papierfabrik, um Textil-Unternehmungen oder was sonst handelt: meist, wo die Industrie zu Syndikaten und Preiskonventionen zusammengeschlossen ist, stellt der Einzelne es als Unmöglichkeit hin, innerhalb des Verbandes Preisherabsetzungen durchzusetzen. Entweder besitzen die Einsichtigen unter den Verbandsmitgliedern nicht die genügende Tatkraft, um ihrer Ansicht zum Siege zu verhelfen, oder die Syndici der Verbände fürchten vielleicht, sich bei den Mitgliedern unbeliebt zu machen, wenn sie auf die Bewegung gegen die Preis-Gleichmacherei und Plusmacherei nicht in der Weise eingehen, wie es von Volkswirtschaftlern die Zeitumstände und das Rechtsgefühl erfordern sollten: oder aber die Mehrheit in den Verbandsversammlungen ist unbelehrbar.“

Auch einzelne Handelskammern haben sich in diesen öffentlichen Streit gemischt, am schärfsten die zu Leipzig, sie erklärte:

„Neuerdings mehren sich die Klagen, daß Verbände ihre Macht dazu ausnutzen, um dem berechtigten Preisabbau entgegenzuwirken, wobei sie sich sogar zum Teil in Widerspruch setzen mit den Wünschen ihrer eigenen Mitglieder. Die Wirtschaftskrise dagegen fordert ein verständnisvolles Zusammengehen von Lieferanten und Abnehmern und läßt sich nicht durch einseitige unzureichende Konventionsbestimmungen beheben, da die tatsächlichen Verhältnisse in jedem Betriebe, sowohl der liefernden Industrie wie der Abnehmer, anders gelagert sind.“

Wenn einzelne Konventionen ihren Mitgliedern verbieten, selbst wenn diese dazu in stände und gewillt sind, nach ihrem Ermessen und unter Berücksichtigung der tatsächlichen Verhältnisse Nachlässe gegenüber den zur Zeit der größten Teuerung abgeschlossenen Preisen zu gewähren oder Wandlungen der Aufträge zu gestatten, so schädigt ein derartiges Verhalten die Gesamtheit von Handel und Industrie. Es liegen jetzt sogar Fälle vor, daß Konventionen ihren Mitgliedern nur aus grundsätzlichen Erwägungen verbieten, mit Abnehmern, die infolge der Absatzstockung in vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten geraten sind, zu verhandeln und auf die Lage einzugehen, ohne Rücksicht darauf, daß dieses Vorgehen im Interesse ihrer Mitglieder liegt und ohne zu bedenken, daß dadurch Beunruhigung in weite Kreise des betreffenden Geschäftszweiges getragen wird. Die Konventionen haben nur dann die Zeit erkannt, wenn sie, statt gegen ihre Abnehmer einseitige Lieferungsbedingungen festzustellen, ihre Aufgabe darin erblicken, Hand in Hand mit den entsprechenden Verbänden auf paritätischer Grundlage zu Bedingungen und Handelsgebräuchen zu kommen, mit denen sich auch ihre Abnehmer einverstanden erklären können, und wenn sie nicht, wie es bisher leider in Überspannung des Konventionsgedankens größtenteils der Fall war, über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus alle Risiken einseitig den Abnehmern zur Last legen.“

Einen besonders breiten Widerhall aber wußte die Textilhändlerschaft dank ihrer guten Fachpresse ihrem Kampfe gegen den angeblichen Verbandsterrorismus zu verleihen. Sie fand ein kräftiges Echo schon deswegen, weil der Resonanzboden auf den breitesten Verbraucherschichten ruhte, denen ja auch in der Tat durch die Hochkonjunktur eine Wiederauffrischung der stark kriegsbeschädigten Bekleidung sehr fühlbar unterbunden wurde, und die deshalb auch mit den ersten Anstoß zu einem „Käuferstreik“ gegen den hohen Preisstand des Warenmarktes erregt hatten.

So bekämpfte die „Textil-Woche“ v. 3. 6. 20. die Zulässigkeit der Preisverbände unter den derzeitigen Konjunkturverhältnissen mit folgenden sachlich bemerkenswerten Ausführungen rundweg:

„Da die Mitglieder der Konventionen zu verschiedenen Zeiten und demzufolge zu verschiedenen Preisen ihren Bedarf decken, auch nicht gleichmäßig und gleichzeitig ihre Bestände verkaufen und ergänzen, so ist es ausgeschlossen, daß alle denselben Preis kalkulieren können. Ich sehe daher in den jeweiligen gemeinschaftlichen höheren Listen der Preiskonventionen eine beabsichtigte Preistreiberei... Dabei laufen die Verbandsfabrikanten keinerlei Gefahr, bei rückgängiger Konjunktur etwas zu verlieren, da die Preisverbände sie vor solchen Verlusten insofern schützen, als sie längere Zeit mit dem Abbau der Preise warten, dafür aber Ermäßigungen in jeder Form statutengemäß ablehnen. So schreibt uns z. B. ein Fabrikant, dessen Preisverband alle Augenblicke um 50—100 Prozent infolge der Valuta in die Höhe gegangen ist, auf unsere Reklamation, wo die billigeren Preise infolge der Besserung der Valuta gegen die der Schweiz bleiben, daß alle Fabrikanten auf 4—6 Monate hinaus mit teurem Material versehen sind und infolgedessen an einen Abbau der Preise vor dieser Zeit nicht zu denken ist...“

Es muß einleuchten, daß schließlich auch die zuständige Zentralbehörde, das Reichswirtschaftsministerium diesen andauernden Angriffen auf die Kartellpolitik gegenüber Stellung nehmen mußte, zumal der vorläufige Reichswirtschaftsrat im August 1920 bei den Beratungen

seines hierfür besonders gebildeten Unterausschusses über die Förderung einer produktiven Erwerbslosenfürsorge unter den Maßregeln zur Behebung der Krise als letzten (7.) Punkt forderte: „Es ist zu prüfen, welche Hemmungen einem angemessenen Abbau der Preise aus der stark entwickelten, aber unkontrollierbaren privaten Strafjustiz¹⁾ der Verbände erwachsen, und welche gesetzlichen und administrativen Maßnahmen dagegen in Betracht zu ziehen sind.“

Ich will jedoch, bevor ich die Stellung der Behörden abschließend schildere, zunächst versuchen, aus den zitierten Angriffen gegen die Kartellpolitik die grundsätzlichen Gesichtspunkte herauszuschälen und sie zu kritisieren, wobei ich mich jedoch nach den bisherigen Ausführungen in meiner Antikritik glaube weitgehend beschränken zu können.

Soweit die Anschuldigungen die rein organisatorischen Fragen, wie die Bindung der Mitglieder durch Vertragsstrafen, d. h. „Verbandsterrorismus“²⁾, die Schutzskontopolitik zur Bekämpfung von Außenseitern, die Gegenseitigkeitsverträge mit Abnehmerorganisationen zum

¹⁾ Gemeint sind hiermit die Strafparagrafen der Kartellverträge, insbesondere die „Konventionalstrafen“, aber wohl auch das Schiedsverfahren.

²⁾ Von Verbandsterrorismus kann in dreifachem Sinne gesprochen werden: 1. als Vergewaltigung eines Teiles der Mitglieder; 2. als Machtpolitik gegenüber Außenseitern und 3. bei monopolistischen Kartellen gegenüber der Kundschaft. Zu 1. Nehmen wir ein Kartell von kleiner Mitgliederzahl und ganz homogener wirtschaftlicher Zusammensetzung oder genau das Gegenteil, in jedem Falle ist eine Vergewaltigung des einen Teiles der Mitglieder durch den anderen völlig ausgeschlossen. Schwerwiegende Differenzen können zu jeder Zeit ausbrechen über einzelne Maßnahmen besonders in kritischen Zeiten. Solche Kämpfe können aber stets nur durch einen Kompromiß erledigt werden, es sei denn, daß von einer Gruppe auf die Sprengung des Vertrages mit aller Absicht hingearbeitet wird. Denn jede Gewalt muß bei einer befristeten Organisation automatisch zur Auflösung führen. Ja nicht einmal des Zuwartens auf den Vertragsablauf bedarf es, sondern zumeist würde den Vergewaltigten nach dem B.G.B. die vorzeitige Kündigung aus wichtigem wirtschaftlichen Grunde zustehen. Zu 2. Eine solche ist möglich und auch notwendig, wenn anders die Organisation lebensfähig bleiben soll. Jedoch auch sie findet ihre zumeist sehr engen Grenzen in der bei den Kartellen mangelnden monopolistischen Stärke. Näheres hat Kestner a. a. O. bereits ausführlich gegeben. Ich will nur noch den Sonderfall des Schutzskontos oder Treurabattes streifen. Ein solcher Rabatt auf jede Rechnung oder als Jahresvergütung zur Belohnung der Kundschaft für ihre Kartelltreue stellt eine stärkere Waffe gegen Außenseiter dar. Es ist aber ganz allgemein zu beachten, daß in normalen Geschäftszeiten, d. h. wenn die Kundschaft zu gleichmäßigen angemessenen Preisen bedient werden kann, dieser Druck überhaupt nicht gefühlt wird. Erst bei abgehender Konjunktur, wenn der Kampf um den Preis mit aller Schärfe einsetzt, gewinnt der Außenseiter an Wert, weil und soweit die Kartelle nicht in der Lage und darum auch nicht bereit sind — aus den erörterten Gründen — dieser Konjunktur sofort und in vollem Umfange zu folgen, während der Außenseiter jetzt erst recht bestrebt sein muß, wie jeder freie Verkäufer bei sinkenden Preisen möglichst rasch große Aufträge an sich zu ziehen. Mit der sich vergrößern-

gleichen Zwecke (von Liefmann als „ausschließlicher Verbandsverkehr“ bezeichnet) betreffen, ist nur zu sagen, daß alle diese Maßnahmen selbstverständlich unlöslich mit der Kartellpolitik verbunden sind und verbunden bleiben müssen. Es ist natürlich völlig unlogisch, derartige Organisationen an sich für berechtigt, zweckmäßig und notwendig zu erklären und sie andererseits der zur Durchführung ihrer Politik notwendigen Waffen berauben zu wollen. Hierüber ist, wie oben schon erwähnt wurde, von Kestner das Nötige gesagt worden.

Aus gleichen Gründen ist es auch widersinnig, bei fallender Konjunktur den einzelnen Mitgliedern freistellen zu wollen, in dem Maße wie sie subjektiv sich hierzu wirtschaftlich in der Lage fühlen, mit den Preisen und Verkaufsbedingungen herabzugehen. Hierzu kann ein Kartell seine Zustimmung aus dem einfachen Grunde nicht erteilen, weil dies praktisch die vollständige Lösung der Verbandsdisziplin und damit den Verfall der Organisation bedeuten müßte. Die Kartelle können ihre Absatzpolitik nur solidarisch oder gar nicht durchführen, solange sie auf der bisherigen Konstruktion beruhen. Ausnahmen von diesem Grundsatz können, wie gleichfalls schon erläutert wurde, nur die Syndikate mit zentralisierter Absatzorganisation durchführen. Daß aber selbstredend dieser Zwang zur Uniformität nicht einer Schablonisierung gleich zu stellen ist, sondern daß jedes Kartell — aber eben nur dieses, nicht das einzelne Mitglied — Ausnahmen gewähren kann und tatsächlich gewährt, bedarf keiner näheren Begründung.

den Spannung zwischen den Kartellpreisen und denen des Außenseiters gewinnen denn auch erst die Kartellpreise den Anschein eines monopolistischen Wuchercharakters, obwohl zumeist gar nicht feststeht, ob nicht der Außenseiter Verlustpolitik treibt, Liefmann, „Krisen und Kartelle“, a. a. O. S. 213, bemerkt hierzu mit Recht: „Die Frage — ob die Angriffe auf die vorsichtigere Krisenpolitik der Kartelle berechtigt sind oder nicht — „ist m. E. nicht schlechtweg mit ja oder nein zu beantworten. Es liegt hier einer jener Fälle vor, in denen wie häufig bei der Beurteilung wirtschaftlicher Dinge der Wirtschaftspolitiker, der die Erscheinung von ihrer bisherigen Wirkung aus beurteilt, in einen gewissen Konflikt kommt mit dem wissenschaftlicher Nationalökonom, der auch die Frage, was wird eine Erscheinung in Zukunft leisten können, bei seiner Beurteilung in Betracht zieht. Von diesem letzteren Standpunkt aus muß ich sagen, daß die Kartelle eigentlich kein anderes Mittel haben, als die Festsetzung der Preise für längere Zeit, wenn sie ihren volkswirtschaftlichen Endzweck der größeren Gleichmäßigkeit und Stetigkeit in den Wirtschaftsverhältnissen näher kommen wollen. Das ist ja auch für die Abnehmer von großer Wichtigkeit.“ Diese unbedingt zutreffende Kritik führt auch die Behauptung der Abnehmer über Verbandsterror in der jüngsten Krise, die auf die vorsichtigere Absatzpolitik der Kartelle gemünzt war, auf ihr richtiges Maß zurück. Die Streitfrage kann daher auch hier nur wieder die sein, ob angesichts der außergewöhnlich schweren wirtschaftlichen Lage der Abnehmer und der Konsumenten die Kartellorganisation als solche in ihrer bisherigen Form und Politik überhaupt noch solche Schwierigkeiten meistern kann. Da aber das eine feststeht, daß nämlich die kartellierte wie die gesamte Industrie mit einer sehr schweren Belastung teurer Produktionsunkosten in die Krise eintrat, so würde

Man muß deshalb die notwendige starke Vereinheitlichung der Kartellpolitik in den Kauf nehmen, oder aber diese ganze Organisationsform als solche verurteilen. Die eingehend erörterte Notwendigkeit der „Durchschnittspolitik“ ist es, die jedes Herauslassen einzelner aus Reihe und Glied zu einer Gefahr für die Festigkeit der Organisation sich auszuwachsen läßt, denn jede nicht ganz besonders begründete Ausnahmegewährung muß die Marktstellung der übrigen Mitglieder entscheidend beeinflussen und sie zwingen, gleiches Recht auch für sich zu fordern. Die Verschärfungen, die die heutigen Markt- und Produktionsbedingungen für die uniforme Politik der Kartelle gebracht haben, sind gleichfalls schon genügend erläutert worden.

Deshalb ist auch von all den zitierten Angriffen einzig der bedeutsam, der (i. d. Textil-Woche) auf die heutigen Unterschiede der Produktionskosten, insbesondere der Rohstoffeindeckung hinweist und hieraus den Vorwurf der Preistreiberei für die günstiger eingedeckten Mitglieder bei gleichen Verkaufspreisen herleitet. Es ist der Kampf gegen die oben schon behandelte, heute in der Tat leicht sehr stark anwachsende „Differentialrente“ in Verbindung mit der Wuchergesetzgebung, der einzig und allein zur grundsätzlichen Erörterung stehen kann.

Mehr oder minder unbewußt liegt diese Kritik auch allen den jetzigen Angriffen gegen die Kartelle zugrunde, die seitens der Regierungsstellen geübt wurden, denen im Laufe der verfloßenen Monate nicht nur seitens der Handelskreise, sondern auch durch Industriekartelle als Kunden sowie außerhalb der Organisation stehende Industrielle wieder und wieder versichert worden ist, nicht nur daß die Preise der einzelnen Konventionen überspannt seien, sondern daß von dem einzelnen Mitgliede häufig genug billigere Preise und günstigere

die viel und nachdrücklich erhobene Forderung eines sofortigen und nachhaltigen Abbaues oder sogar noch weitergehend einer Preisgabe der geschlossenen Absatzpolitik unzweifelhaft zu schweren Zusammenbrüchen in der Industrie mit gefährlichen sozialen Folgen geführt haben. Zu 3. Kann von einem Terror gegenüber der Kundschaft bei normalen Marktverhältnissen, wie wir sie vor dem Kriege hatten, für die größere Zahl der Kartelle, selbst stark monopolistischen Charakters nicht gesprochen werden, abgesehen von jenen erwähnten Ausnahmefällen bodenmonopolistischer Rohstoffsyndikate. Denn damals stand den Verbrauchern der ganze Weltmarkt, wenn auch im einzelnen Falle zu verteuerten Bedingungen offen, so daß es kein Kartell hätte letzten Endes darauf ankommen lassen können, auszuprobieren, wer über den längeren Atem verfügt. In der heutigen Konjunktur liegen die Verhältnisse, wie bereits hervorgehoben wurde, unstreitig viel ungünstiger für den Konsum, da Deutschland noch immer praktisch einen geschlossenen Handelsstaat darstellt, wodurch die Kartelle eine stärkere Monopolisierung gewinnen und überdies der Bedarf von einer ganz unerhörten Dringlichkeit tatsächlich beherrscht wird. Trotzdem haben wir ja auch diesen Sommer das Beispiel gesehen, daß eine starke Zurückhaltung des Konsums eine große Macht aufzubringen vermag.

Zahlungsbedingungen gestellt werden könnten und würden, wenn nur der „Verbandsterror“ dies nicht hindere.

So wurde selbst das Gerücht von einem kommenden Kartellgesetz gern geglaubt, das aber seitens der Regierung sehr bald widerrufen wurde. Bekannt ist jedoch, daß das Reichswirtschaftsministerium sich mit dem Plane einer größeren Kartelluntersuchung beschäftigt, und daß abgesehen hiervon jedenfalls eine stärkere Überwachung der Kartellpolitik zu erwarten steht. Auch in den Bundesstaaten, besonders in Bayern ist man mit dieser Frage eifrig beschäftigt¹⁾. Einzelne Kartelle sind auch bereits auf Grund der Preistreibereiverordnung angeklagt worden, wie denn überhaupt gerade diese in ihrer Unklarheit und so schwierigen Handhabung recht gefährliche Waffe selbst eine ganz gesunde Kartellpolitik großen Gefahren auszusetzen droht²⁾. Dabei haben die Landespreisprüfungsstellen selbst insbesondere die Schwierigkeiten der Festsetzung des „justum pretium“ erkannt, und sie haben deshalb nach Auswegen gesucht, wie sie einerseits überhaupt zu brauchbaren Grundlagen für ihre schwierigen, der Entwicklung unseres industriellen Aufbaues gefährlichen Aufgaben gelangen und dabei gleichzeitig die Tatsache des Bestehens von Kartellpreisen anerkennen können.

Eine Vertreterversammlung der Preisprüfungsstellen in Gießen im Mai hat sogar Richtlinien aufgestellt³⁾; von denen ich folgende hervorhebe:

- A. Verbandspreise sind Preise oder Preiszuschläge, die natürliche oder juristische Personen gemeinsam für einen Kreis von Erzeugern, Verkäufern oder deren Abnehmern festsetzen.
- B. Verbandspreise, einerlei, ob sie mit oder ohne Mitwirkung einer Reichsstelle festgesetzt werden, sollen den mittleren Preisprüfungsstellen durch das Reichswirtschaftsministerium mitgeteilt werden.
- C. Zu diesem Zweck sind die preisfestsetzenden Verbände jeder Art zu verpflichten, die von ihnen festgesetzten Verbandspreise dem Reichswirtschaftsministerium anzuzeigen.

¹⁾ Der Landtag in München hat bereits wiederholt Stellung genommen. Als jüngste Kundgebung faßte er lt. „Münch. Neueste Nachr.“ Nr. 512 v. 8. 12. 20. den Beschluß: „Die Kriegsgesellschaften, Kartelle und Syndikate sind auf ihre Preisbildung und Tätigkeit genau zu kontrollieren. Die zwangsweise Festsetzung der Preise ist zu verbieten (!), ebenso die Festsetzung von Konventionalstrafen (!) und außerordentlichen Abgaben. Die Staatsregierung wolle bei der Reichsregierung beantragen, daß ein Reichs-Kartellregister aufgestellt wird.“

²⁾ Vergl. hierzu: Dr. Rud. Isay „Preiswucher und Kartelle“, Kartell-Rdsch. 18. Jahrg. 1920, S. 97 ff. Dr. Rud. Wassermann „Preiswucher und Kartelle“, *ibid.* S. 320 ff.

³⁾ Auf die Auskunftspflicht der Verbände auf Grund d. Bundesratsverord. v. 12. 7. 17. ergänzt durch die lex Daimler v. 11. 4. 18 gehe ich nicht ein. Vergl. hierzu die übersichtlichen Ausführungen d. Dr. Hoff in Mitteilungen d. Reichsverb. d. Deutschen Industrie, Anlage zu Nr. 34 d. „Geschäftlichen Mitteilungen“ 1920.

D. Soweit eine Mitwirkung von Preisprüfungsstellen bei der Prüfung der Verbandspreise stattfindet, soll sie nur durch die mittleren Preisprüfungsstellen ausgeübt werden, und zwar nur insoweit, als ein besonderes Interesse eines Landes oder Landesteiles vorliegt.

E. Vor Bestrafung wegen übermäßiger Preissteigerung soll geschützt sein :

- a) wer ordnungsmäßig zustande gekommene Verbandspreise einhält. Ein außer Wirksamkeit gesetzter Verbandspreis hat strafbefreiende Wirkung nicht. Die bei der Preisfestsetzung von Verbandspreisen beteiligten Personen übernehmen die strafrechtliche Verantwortung für die Angemessenheit der festgesetzten Preise;
- b) wer ordnungsmäßig festgesetzte Marktpreise einhält;
- c) wer von einem Verband festgesetzte oder von der Preisprüfungsstelle bewilligte Handelsaufschläge einhält.

Zu a) Der angemessene Verbandspreis errechnet sich aus den Gesteungskosten örtlichen und zeitlichen Durchschnitts der dem Verbandsangehörigen angeschlossenen Verkäufer.

Für die angemessenen Gesteungskosten sollen folgende Gesichtspunkte maßgebend sein :

Als Materialkosten gelten die Verbands- bzw. ordnungsmäßig festgestellten Marktpreise, die für den Zeitraum, für den die festzustellenden Preise Geltung haben sollten, ihrerseits gültig sind. Sinngemäßes gilt für die Lohnkosten.

Für Betriebs- und Handlungskosten können Durchschnittskosten berechnet werden.

Zinsen, Unternehmerlohn und Risikoprämien sind in bisheriger Weise in Ansatz zu bringen, jedoch ist für Konjunkturverluste eine Risikoprämie nicht zu gewähren. (!)

Auch in diesen Vorschlägen lebt der Gedanke, daß maßgebende industrielle Organisationen zu Trägern einer gesunden Preispolitik durchaus befähigt sind. Es wird ferner auf den schon in früheren Gesetzentwürfen ventilierten Plan einer Registerpflicht zurückgegriffen, verbunden mit einem weitgehenden behördlichen Prüfungsrecht über die Angemessenheit der Preise. Daß diese gegebenenfalls strafrechtliche Verantwortung der bei der Preisfestsetzung beteiligten Personen auslösen soll, ist jedoch für Kartelle wirtschaftlich und rechtlich zweifellos nicht haltbar. Wirtschaftlich nicht, weil die von den Verbänden selbst aufgestellten Kalkulationsgrundlagen die Schwierigkeiten genügend aufdecken, um höchstens fahrlässige aber niemals dolose Strafbarkeit für Preisfestsetzungen zu begründen. Mit anderen Worten, der Begriff des „kollektiven Wuchers“ ist a limine trotz des § 1 Abs. 6 der Preistreiberverordnung abzuweisen, weil er, wie unsere früheren Darlegungen wohl bewiesen haben, bei dem Charakter der genossen-

schaftlichen Organisation sowohl organisatorisch wie sachlich überhaupt nicht in Frage kommen kann. Aber auch schwerlich juristisch weil, wie z. B. Wassermann-Kaiser¹⁾ mit Recht betonen, als Täter nur eine zurechnungsfähige Einzelperson in Betracht kommt, bei juristischen Personen oder Personenmehrheiten aber nur ihre Vertreter verantwortlich würden, bei den Kartellen z. B. aber trotzdem kaum die Geschäftsführung oder die Minderheit, die gegen die ausgegebenen Preise protestierten, aber selbstredend an ihre Durchführung gebunden sind.

Es würde danach wohl mit Recht ein sogenannter „Ring“ in allen seinen Mitgliedern strafrechtlich verfolgt werden können, der nur zu dem einen Zwecke gegründet ist, eine bestimmte Konjunktur auszuheben. Für die Kartelle kann eine Strafbarkeit der Mitglieder aber nicht in Frage kommen, weil sie solidarisch an die gefaßten Beschlüsse gebunden sind, demnach also praktisch jede Strafverfolgung zur Auflösung des Verbandes führen müßte, weil der Minderheit im konkreten Falle ja gar nichts anderes übrig bliebe, als eine ihrer Auffassung nach zu hohe Preisfestsetzung mit dem Austritt aus dem Verbandsverbande zu quittieren. Eine solche destruktive Folge für das gesamte Kartellwesen kann aber mit diesen Vorschlägen nicht beabsichtigt sein.

Man vergegenwärtige sich doch nur die Praxis unter einer solchen Preisprüfungsordnung. Die zeitweilig mit der Politik ihres Kartells nicht einverstanden Mitglieder hätten jederzeit den Ausweg ihres Austrittes und damit der Denunziation des Verbandes, indem sie einen Beschluß über die Preispolitik boykottieren, beispielsweise durch Bestreitung der Notwendigkeit eines außerordentlichen Konjunktur-Risikoauflages, wie er bei dem Schwanken unserer Valuta jederzeit notwendig werden kann. Damit würde die Frage, wann sind die Verbandspreise „ordnungsmäßig zustande gekommen“, sehr häufig und in einer zumeist gefahrdrohenden Weise aufgerollt.

Ist aber dieser Gedanke einer Sicherstellung angemessener Preispolitik schon für normale Marktverhältnisse sehr schwierig durchzuführen, um wieviel mehr in den uns bevorstehenden Zeiten, in denen sich z. B. „Gestehungskosten örtlichen und zeitlichen Durchschnitts“ nicht erreichen lassen, ohne daß dem einen, wahrscheinlich nicht unbedeutlichen Teile der Industrie unerträgliche Risiken, dem anderen zugleich Sondergewinne zugeführt würden.

Wären diese Schwierigkeiten nicht vorhanden, so würden die eingehend dargelegten Befürchtungen, daß ein großer Teil der deutschen Industrie mit der bisherigen Kartellpreispolitik nicht mehr durchkommen kann, ja als hinfällig gelten können. Sie sind aber unbedingt

¹⁾ Wucher, Preistreiberei u. Schleichhandel, München, I. Schweizer 1920, S. 137.

aufrecht zu erhalten, und deshalb sind alle diese Vorschläge und Pläne für eine gesetzgeberische, d. h. notwendigerweise organisatorisch und wirtschaftlich schablonisierende Behandlung der Kartellfrage heute als verfrüht abzulehnen. Reformen müssen zunächst durch die freie organisierende Tätigkeit der Industrie einsetzen und erst, wenn ihre Möglichkeiten klar durchgearbeitet sind und sich die wirtschaftlichen Verhältnisse einigermaßen geklärt haben, kann man einer legislativen Behandlung näher treten, wofern es dann überhaupt noch erforderlich sein sollte.

Bis dahin wird es aber auch genügen, diese Kämpfe um den Markt dem freien Spiel der Kräfte zwischen den Organisationen der Industrie unter sich und denen des Handels zu überlassen, wobei die bestehenden Verordnungen als Druckmittel im Einzelfalle hinreichend genügen mögen.

Viel wichtiger sind die Reformen des Kartellwesens selbst, auf die ich nunmehr zum Schlusse noch in aller Kürze und begrifflicherweise nur in programmatischer Form eingehe.

IV. Reformen.

Unzweifelhaft steht im Mittelpunkte der ununterbrochen sich fortspinnenden wirtschaftspolitischen Erörterungen über den Wiederaufbau das Organisationsproblem und zwar in drei Hauptrichtungen: a) einer öffentlich-rechtlichen „Sozialisierung“ und „Kommunalisierung“ einschließlich der „gemischten Unternehmungen“, b) einer individualistisch-kapitalistischen in entweder rein kapitalistischer Zusammenballung, oder verschiedenen Arten von Interessengemeinschaften oder der „Trust“-Bildung auf effektenkapitalistischer Grundlage und c) einer genossenschaftlichen Kartellierung mit zahlreichen Spielarten. Nur mit dieser haben wir uns zu beschäftigen. Sie ist das nächstliegende Problem, weil sie sich unmittelbar anschließt an die überwiegenden bisherigen Organisationsformen der breitesten Wirtschaftskreise. Sie ist aber auch das schwierigste, insofern als Ziel wie vor allem Mittel sich sehr vielseitig darstellen, zugleich aber der Organisationserfolg sehr wesentlich durch die dauernde Mitarbeit der Industriellen selbst bestimmt wird.

Fest scheint auch mir als Ergebnis der bisherigen Kritik von Praxis und Wissenschaft das eine zu stehen, daß die Kartelle weniger ihrer bisherigen rechtlichen und organisatorischen Konstruktion, als vielmehr ihrer bislang verfolgten Politik wegen die neu aufgetauchten Wirtschaftsnotwendigkeiten zum großen Teile nicht werden meistern können.

Wir verwiesen bereits darauf, daß das bisherige Programm dieser Organisationen sich fast ausschließlich als ein konservativ-defensives auf die privatwirtschaftliche Absatztechnik einstellte¹⁾. Diese reine Ertragssteigerungs- und Sicherungspolitik durch Abwälzung der Kosten im Wege der Preisgestaltung muß in weitestem Umfange ersetzt oder jedenfalls ergänzt werden durch eine Rationalisierung der Erzeugung zwecks ihrer Verbilligung in Verbindung mit der Ausschaltung oder jedenfalls Vereinfachung aller Zwischenglieder innerhalb des Produktionsprozesses selbst und des Absatzweges zwischen dem letzten Erzeuger und letzten Verbraucher. So klar indes dieser Weg sich als Produktions- und Absatzprogramm logisch aufzeichnet, so schwierig ist seine Verwirklichung namentlich unter dem Gesichtspunkte, daß er nicht im Wege des konstruktiven staatlichen Organisationszwanges etwa nach dem Programm Rathenaus oder Moellendorfs²⁾, sondern nur durch die spontane Selbsthilfe der Industrie durchgeführt werden kann, was im einzelnen Falle indirekte staatliche Hilfen in der Richtung zwar keines Organisationszwanges wohl aber organisatorischer Hilfen für mich nicht ausschließt. Ferner kommt für die Behandlung als wesentliches Moment in Betracht, daß ein sehr erheblicher Teil der Reformpläne so ausschließlich technischer Natur ist, daß seine Lösung füglich mit in erster Linie den Technikern überlassen bleiben muß, während der Wirtschaftspolitiker sich damit begnügen muß, zunächst einmal die organisatorischen Richtlinien kritisch festzulegen. Erst wenn diese beiden Kräfte ihre Arbeiten geleistet haben, wird schließlich der volkswirtschaftlich geschulte Jurist in die Lage kommen, die etwa zweckmäßigeren Vertragsrechtsformen zu geben.

Die grundlegenden Änderungen der neuen Industriewirtschaft gegenüber den Verhältnissen vor dem Kriege beruhen nach unseren bisherigen Feststellungen hauptsächlich auf folgenden Faktoren: 1. Absolute und relative Verteuerung der Erzeugungskosten infolge der Vernichtung einer stabilen Währung und damit verstärktes Konjunkturrisiko besonders für ausländische Produktionsstoffe wie umgekehrt Um-

¹⁾ Hierzu die scharfe Kritik bei Peiser (Direktor d. Berl. Anhalt. Maschinenfabrik) in „Neue Wege des industriellen Zusammenschlusses“ in Preuß. Jahrbücher, Sept.-Heft 1918, u. Dr. R. Deumer „Industrielle Genossenschaften“, München 1920.

²⁾ Völlig zutreffend führt R. Calwer in seiner scharfen, oft satirischen Kritik ihres Programms in „Gebundene Planwirtschaft“, Berlin 1919, S. 56 aus „Und die Kartelle und Syndikate? Verdanken sie etwa staatlichem Zwange ihr Erstehen, Wachsen und Gedeihen . . . Glaubt man, daß die befohlenen Verbände, in die die Unternehmer wie in einem Käfig vom Staate hineingetrieben werden, eine ähnliche wirtschaftliche Kraft entwickeln werden, wie die freiwilligen Organisationen?“ — Zu vergl. auch Dr. Otto Brandt „Planwirtschaft“, Berlin 1919, S. 30 ff. Franz Eulenburg „Arten und Stufen d. Sozialisierung“, München 1920, S. 33, befürchtet von den künstlichen Gebilden mit Recht eine „Organisationsstarre.“

fang und Gewinnergebnis der Ausfuhr, außerordentliche Belastungen durch indirekte und direkte sozialpolitische Kosten, 2. Veränderungen und vor allem Verengerung des Binnenmarktes infolge der Gebietsverluste (auch der Kolonien), der notwendig großen Auswanderung, der gesunkenen Kaufkraft, eines wachsenden, durch Schutzpolitik in Zukunft nur beschränkt einzudämmenden ausländischen Wettbewerbs, 3. Änderungen in der Zusammensetzung und Leistungsfähigkeit des Zwischenhandels (Groß- und Kleinhandel) infolge verminderter Kaufkraft durch die Höhe der Warenpreise sowie durch Zunahme der genossenschaftlichen Organisation der Verbraucher (Bezugsgenossenschaften und Konsumvereine von Berufsständen, Beamten usw., staatliche Einkaufsorganisationen). Als Folgen verminderte Leistungen des Handels als Lagerhalter und Risikoträger, 4. Erhebliche Schmälerung der Ausfuhr nach Umfang, Qualitäten und Ertrag infolge der unter 1 bis 3 schon genannten Gründe und hinzutretend einer Überlegenheit des ausländischen Wettbewerbs durch günstigere Rohstoff- auch Produktionskosten- und Währungsverhältnisse, breiterer industrieller Produktions- und Verkehrsbasis, 5. Sozialwirtschaftliche Hemmungen der Wettbewerbselastizität durch a) die selbst bei günstigster Entwicklung hemmende Mitregierung der Arbeiterschaft und b) öffentliche Kontrolle der Preis- und Absatzpolitik, 6. Endlich eine starke Verschiebung der industriellen Kräfteverhältnisse innerhalb der Industrie selbst durch die Entwicklung kapitalistischer („Trust“-)Organisationen, überragend zunächst in der Rohstoff- und Halbfabrikatsindustrie, aber allmählich übergehend auch auf die Verfeinerungsgewerbe. Hierzu treten industrielle Umschichtungen infolge der Sozialisierung und Kommunalisierung. (Brennstoff-Verkehrswirtschaft usw.)

Vielleicht und hoffentlich wird diese Kette von Erschwerungen in baldiger Zukunft in wichtigen Gliedern gesprengt, vorab aber müssen wir mit einer Herabdrückung unserer industriellen Wirtschaftstätigkeit rechnen, wenn wir die Hilfen finden wollen, ihre Schädigungen auf das Mindestmaß zu beschränken.

Vom Auslande können wir, selbst wenn die wirtschaftlichen Knechtsfesseln des Versailler Vertrages fallen, und wir vom Auslande Krediterleichterungen für den Bezug von Rohstoffen und sonstige Wirtschaftsbeihilfen erlangen, schon aus dem Grunde keine durchgreifende Unterstützung erwarten, weil einmal jene Schwierigkeiten überwiegend aus unseren binnenwirtschaftlichen Verhältnissen erwachsen, weil aber zum anderen trotz allen Völkerbundgefassels zum wenigsten das nächste halbe Jahrhundert eine außerordentlich starke Anspannung streng nationalistischer Staats- und damit auch Wirtschaftspolitik vorfindet. Das bedeutet aber bekanntlich nichts weniger als eine Erleichterung, sondern vielmehr eine starke Verschärfung des

internationalen Wettbewerbs, wobei nicht zu vergessen ist, daß auch die Siegerländer Milliarden direkter und indirekter Kriegsschäden herauswirtschaften wollen.

Nur die Selbsthilfe bleibt uns daher. Da uns aber die Erschließung umfangreicher neuer Wirtschaftskräfte auch bei optimistischer Beurteilung unserer landwirtschaftlichen Siedlungsprobleme und der möglichen Überraschungserfolge unserer Wissenschaft und Technik nicht allzu große Hoffnungen gibt, so heißt es mit dem Vorhandenen den Erfolg erzwingen!

Damit ist uns der einzige Weg gegeben, den wir zunächst beschreiten müssen, der Weg der Organisation. Er kann und muß in zwei Richtungen verlaufen, die sich freilich mannigfach durchkreuzen: einmal der privatwirtschaftlichen Organisation der wirtschaftlichen Einzelunternehmung und sodann, da dieser individualistische Weg bei unserer wirtschaftlichen Lage — trotz aller Beschwörungen des wieder erwachten Manchestertums — nur Kleinarbeit mit Teilerfolgen bringen kann, die genossenschaftliche — vielfach auch die kapitalistische — Organisation großen Stiles mit der Tendenz einer Summierung und damit Kumulierung der Kräfte.

„Organisieren heißt¹⁾, Menschen unter einen Zweck zusammenfassen, daß sie dem Ganzen dienen, wenn sie ihre eigenen Interessen verfolgen.“ Diese treffende Charakterisierung des Organisationsproblems weist uns darauf, daß in der Tat für unsere moderne Industriepolitik das Heil nicht in irgend welchen staatlichen Zwangsformen, sondern allein in einer Dienstbarmachung des organisierten Egoismus begründet liegt.

Das gleiche Prinzip ist es, das der bisherigen Kartellierung zugrunde liegt. Wir müssen sie daher lediglich den neuen Aufgaben anzupassen suchen.

Beginnen wir diese kritische Aufgabe mit den einfachen Preiskartellen. Sie sollen, das ist die klare Forderung, an die Stelle ihrer seitherigen Politik relativ starrer Durchschnittspreise eine labilere Konjunkturpolitik setzen. Die Möglichkeit hierzu erscheint gegeben auf dem Wege, daß nicht wie bisher die Gesamtheit der Mitglieder auf zumeist erst im Wege langwieriger Verhandlungen gefundene Durchschnittspreise gebunden wird, sondern daß an ihrer Stelle Kalkulationsgrundlagen festgelegt werden, zugleich mit bestimmten Richtlinien für die Berechnung der einzelnen Kostenfaktoren²⁾, und daß hierauf eine stärker differenzierte Preispolitik aufgebaut wird.

¹⁾ Herm. Schumacher „Gegenwartsfragen des Sozialismus“, Schmollers Jahrbuch, Jahrg. 1920, Heft 1 S. 1 ff.

²⁾ Es mag befremdlich erscheinen, der Industrie hiermit gleichsam den Vorwurf unzureichender Kalkulation zu imputieren. Demgegenüber zeigt aber

In der eben zitierten Denkschrift Nr. 7 des „Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung“ wird S. 9 bereits mit Recht darauf verwiesen, daß die bisherige Festlegung von Mindestpreisen oder Richt- oder Einheitspreisen für sehr viele Zweige der Fertigfabrikationsindustrien mit sehr großen Schwierigkeiten verbunden war, so großen, daß bekanntlich weite Kreise bei der Durchführung von Zahlungsbedingungen halt machen mußten. Der Grund lag in der Vielseitigkeit der Erzeugnisse und den raschen wesentlichen Schwankungen ihrer Gestehungskosten. Letztere sind aber heute noch ungleich einschneidender, dagegen steht zu erwarten, daß die Vielseitigkeit zwangsweise schon durch die wirtschaftlichen Produktionserschwerungen starke Abstriche erfahren muß. „Man geht deshalb — heißt es in der Schrift weiter — in immer mehr Industriezweigen dazu über, so z. B. in der Gießerei, in der Papierwaren-, in der Zement-, in der Textilindustrie, in einigen Zweigen des Maschinenbaues, die zu vereinbarenden Normal-, Richt- oder Mindestpreisen auf Grund der durchschnittlichen Selbstkosten zu berechnen.“

Doch auch dieser Weg, der ja immer noch bestimmte, wenn auch bereits variabler gestaltete Preise vorsieht, ist vielfach, wie mit Recht ausgeführt wird, den heutigen starken absoluten und relativen Kosten-
die Praxis immer wieder, daß tatsächlich auf diesem Gebiete unter dem Drucke des freien Wettbewerbs sehr folgenschwere Fehler fortgesetzt begangen werden. Ich verweise aus Liefmanns Aufsatz „Die Allianzen, gemeinsame monopolistische Vereinigungen der Unternehmer und Arbeiter“ in Conrads Jahrbücher f. Nat. Oekon. u. Statist. 3. Fge. Bd. XX S. 433 ff. auf folgende Äußerung des englischen Industriellen E. J. Smith, des Begründers dieser Allianzen. Er betont, daß er für einige 20 Gewerbe aller Arten spricht, wenn er ausführt: „... zögere ich nicht zu sagen, daß dasjenige Übel, welches mir überall am meisten Eindruck gemacht hat, bei allen der unglaubliche Mangel wirklich nützlicher und praktischer Kenntnisse in bezug auf die Produktionskosten ist. Ich habe diesen Mangel in meiner eignen Industrie (metallener Bettstätten in Birmingham) gefunden und fand ihn auch in anderen. Er wird aber nicht immer als solcher erkannt, vielmehr bin ich oft angegriffen worden, wenn ich zu sagen wagte, daß er existiere.“ Und an anderer Stelle: „Ich sage ohne Zögern daß in allen Gewerben das rücksichtslose Unterbieten zum großen Teile von der Unkenntnis der tatsächlichen Produktionskosten bei vielen Unternehmern herrührt. Ich glaube daher, daß in einem unlohnenden Gewerbe die erste und wichtigste Aufgabe sein muß, ein System der Kostenberechnung einzuführen, das auf dem praktischen Wissen und den Erfahrungen der Gesamtheit seiner Mitglieder gegründet ist.“

Diese Kritik ist Mitte bis Ende der 90er Jahre geübt worden, daß sie auch heute noch zeitgemäß ist, beweisen die Erfahrungen des „Ausschusses für wirtschaftl. Fertigung“, wenn er in seiner Druckschrift Nr. 7 (Mai 1920) über „Richtige Selbstkostenberechnung als Grundlage der Wirtschaftlichkeit industrieller Unternehmungen“ betont: „Die Notwendigkeit der Selbstkostenberechnung wird kaum noch irgendwo verkannt ... Aber die S. sehr vieler Betriebe ist so unvollkommen, daß sie mehr zur Selbsttäuschung und zu falschen Maßnahmen führt als zu Aufschlüssen, wie sie eine richtige S. unbedingt geben muß.“ — „Von vielen Seiten, nicht zum wenigsten aus Unternehmerkreisen, wird ein gewisser Zwang zu allgemeiner Einführung der S. für notwendig gehalten.“

schwankungen gegenüber noch zu starr. „Es ist deshalb vorgeschlagen, die Selbstkosten überhaupt zur Grundlage der Preisvereinbarungen zu machen. Man will vereinbaren, daß niemand unter seinen Selbstkosten, zuzüglich eines bestimmten Gewinnzuschlages verkaufen darf.“

„Es wird also für jeden einzelnen Betrieb ein Mindestpreis festgesetzt, der der Eigenart des Betriebes und seiner Erzeugnisse gerecht wird. Auch auf diese Weise wird der allgemein gewünschte Vorteil erreicht, daß alle Wettbewerber den äußerstenfalls in Betracht kommenden Mindestpreis kennen und sich danach richten können. Ferner kann vereinbart werden, daß jede Firma zu dem von ihr angegebenen Mindestpreis an alle anderen Firmen, die sich der Vereinbarung anschließen, liefern muß. Auf diese Weise wird einmal bewirkt, daß keine Firma ihren Mindestpreis zu niedrig angibt, zum anderen wird die Spezialisierung begünstigt. In anderen Fällen wird man danach trachten, seine Selbstkosten herabzusetzen, damit man ebenso niedrige Mindestpreise angeben kann wie andere Firmen und den Wettbewerb mit diesen aufrechterhalten kann.“

„Um die Selbstkostenberechnung zur Grundlage von Preisvereinbarungen machen und eine Überwachung durch eine Vertrauensstelle durchführen zu können, ist allerdings notwendig, daß sie nach gewissen einheitlichen Grundsätzen erfolgt, daß z. B. die Gliederung der Kosten in allen Betrieben eines Industriezweiges die gleiche ist, daß nicht etwa ein Betrieb die Materialkosten nur bis zum Ausgang des Materials aus dem Lager rechnet, ein anderer dagegen auch noch die Transportkosten bei der Verarbeitung in der Werkstatt aufschlägt. . . . Nicht notwendig dagegen ist die gleiche Organisation der Selbstkostenberechnung, gleiche Abschreibungsmethode usw. in den einzelnen Betrieben. Einheitliche Selbstkostenberechnung bedeutet auch keineswegs einheitliche Zuschläge für Unkosten und dergleichen. Im Gegenteil, eine derartige Vereinheitlichung der Unkosten, die selbstverständlich in den Betrieben sehr verschieden sind, muß geradezu als eine Sünde wider den Geist der Selbstkostenberechnung angesehen werden. Es handelt sich also nicht um eine Vereinheitlichung (Normung) von Selbstkosten-Zahlen oder Verkaufspreisen — die eine erscheint so wenig nötig wie die andere —, sondern um eine Vereinheitlichung der Gruppierung und Gliederung der Selbstkosten-Zahlen und des Schemas zur Berechnung der Verkaufspreise¹⁾.“

¹⁾ Vergl. hierzu den instruktiven gedr. Vortrag i. Ausschuß f. wirtschaftl. Fertigung v. d. schon gen. Peiser über „Grundlegende Betrachtungen zur Betriebs-Rechnung“ — „Diesen Weg ist auch die amerikanische Industrie bei dem sogenannten cost finding-System mit gutem Erfolg gegangen. Ing. O. Schulz-Mehrin i. e. gedr. Vorträge im „Kellerei-Maschinen-Verband“ über „Spezialisierung, Typisierung und Normung.“

Ich habe diese schematischen Grundlagen einer neuen Fundierung der Kartellpreispolitik in ihrem wesentlichen Inhalt wiedergegeben, weil sie im Kern die Basis für das Kalkulations-Kartell enthalten, d. i. jene Reform der Kartellpreispolitik, die bei den bestehenden Preiskartellen in dieser oder jener Form baldige Anwendung finden kann. Der wesentliche Gewinn eines so aufgebauten Kartells wäre die Ausschaltung starrer Durchschnittspreise und ihre Ersetzung durch eine individuellere und damit zugleich beweglichere Preispolitik.

Hierdurch wird ferner dem heutigen öffentlichen Verlangen Rechnung getragen, daß jedes angeschlossene Unternehmen wie seine Organisation selbst jederzeit in der Lage ist, den Nachweis der Preisgrundlagen genauer zu erbringen. Es wird der technisch-wirtschaftlichen Eigenart jedes Unternehmens, d. h. seiner Marktstärke genügt, zugleich aber auch ein starker Druck zu intensivster Fortschrittspolitik mit dem Ziele der Erreichung der absolut günstigsten Kalkulationsgrundlagen ausgeübt, da nicht mehr wie bisher der Schutz der Durchschnittspreise für die schwachen Mitglieder den Angelpunkt der Kartellpolitik bildet. Die technisch organisatorischen Schwierigkeiten liegen zunächst auf dem Gebiete der Kalkulationsbemessung. Im Gegensatz zu dem bisherigen Verfahren, bei dem einem Vertrauensmann lediglich die Durchschnittsumsätze und die wichtigsten Durchschnittspreise bei der Gründung bekannt gegeben werden mußten, ist bei dieser Form die Offenlegung der sämtlichen Kalkulationsgrundlagen die Voraussetzung. Eine zweite ist die Schaffung „einheitlicher“ Grundsätze. Sie bedingt, daß eine in der betreffenden Industrie sehr sachverständige Stelle für diese ebenso schwierige wie grundlegende Arbeit gefunden wird. Allerdings wird dieser Berg später leichter zu überwinden sein, wenn es dem „Sonderausschuß für Selbstkostenberechnung“ des „Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung“ gelänge, sein Programm der Festsetzung normativer Kalkulationsrichtlinien auch nur für alle wichtigen Industrien zu verwirklichen. Ist dann diese Aufgabe gelöst und der reine Selbstkostenpreis für die einzelnen Kartellmitglieder übereinstimmend analysiert und vertraglich gebunden, dann ergibt sich als weitere Aufgabe der praktischen Kartellpolitik nur noch die ziffermäßige Festlegung der variablen Kostenelemente. Ich glaube wenigstens nicht, daß man gänzlich ohne eine solche organisieren kann, wenigstens solange nicht, als noch keine weitgehende Normalisierung und Typisierung durchgeführt ist, weil anders die Kostenpreise bei Industrien mit stark schwankenden Rohstoff- und Absatzkonjunkturen allzusehr differierten, und damit der Zusammenhalt des Kartells leicht gefährdet würde. Natürlich wird die Lösung dieser, wie einer Reihe von Spezialfragen ganz von dem Charakter der betreffenden Industrie abhängen und kann daher hier eingehender nicht behandelt werden. Ich bin der Ansicht, daß sich

manche Schwierigkeiten im konkreten Falle durch entsprechende Ausgleichsbestimmungen überbrücken lassen. Dabei denke ich, nur einiges zu erwähnen, an eine gestaffelte Risikoprämie gegen Rohstoffschwankungen, an das Gebot, Verkäufe nur mit bestimmten kurzfristigen Terminen zu tätigen, auch Konjunktur- oder Saisonverkaufspreise könnten gute Dienste leisten. Wird eine solche Organisationsgrundlage ähnlich wie bei vielen bisherigen Preiskartellen mit weiteren Hilfen gestützt, etwa durch eine Kontingentierung mit Lieferungsausgleich, z. B. mit Abgabesätzen, die im umgekehrten Verhältnis zu den Verkaufspreisen festgesetzt werden, so läßt sich die für jedes Kartell notwendige Stabilität wohl erzielen.

Diese Form der labilen Preispolitik wäre übrigens keineswegs etwas grundsätzlich Neues im Kartellwesen. Vielmehr haben eine Reihe höher organisierter Syndikate, die von ihren Mitgliedern kaufen, um selbst ausschließlich zu verkaufen, mit ähnlichen Preisformen schon seit langem gearbeitet, aber auch einfache Kartelle der Fertigfabrikationsindustrien¹⁾. Man wird ja auch vielfach gar nicht einmal so weit gehen

¹⁾ Vergl. hierzu Beispiele bei H. Nicklisch „Kartellbetrieb“, Leipzig 1909, von Beckerath „Kartelle der deutschen Seidenweberei“, Karlsruhe 1911, S. 58 u. Am. 34, S. 68, S. 82. — Auch der oben erwähnte Smith baut auf der Kalkulation, nicht auf einheitlichen Listen auf. „Die Art und Weise — führt sein Interpret Liefmann a. a. O. S. 450 aus — wie nach der Berechnung der Produktionskosten die Preise festgesetzt werden, ist eine der eigenartigsten Seiten des Smithschen Planes. Von einer für alle Teilnehmer gleichen gemeinsamen Preisfestsetzung will nämlich Mr. S. im allgemeinen gänzlich absehen. „Unglücklicherweise, sagt er, gibt es einige Gewerbe, die solche haben müssen, aber je weiter wir uns vom Rohmaterial entfernen und je näher wir zu der Tätigkeit des gelernten Handarbeiters kommen, um so weniger nötig ist es, eine gemeinsam festgesetzte Preisliste zu haben. Es ist einzig und allein erforderlich, daß jedes Mitglied, wenn es verlangt wird, imstande ist nachzuweisen, daß es, nachdem es seine Produktionskosten auf der Grundlage der gemeinsamen Bestimmungen berechnet hat, zu denselben die vereinbarte Gewinnrate hinzugefügt hat.“ „Der Mindestgewinn also — erläutert Liefmann weiter — der auf der Grundlage der Produktionskosten eines jeden erzielt werden soll, nicht aber der Verkaufspreis wird in gleicher Höhe für alle festgesetzt. Derjenige also, der unter günstigeren Bedingungen als der Durchschnitt produziert, kann daher seine Verkaufspreise niedriger stellen als die übrigen, sofern er nur den Mitgliedern der Allianz jederzeit nachzuweisen vermag, daß er beim Verkauf eines jeden Artikels den festgesetzten Mindestgewinn erzielt hat. Ich glaube, daß dies vom allgemeinen Standpunkt aus einen ganz bedeutenden Vorteil gegenüber der bisher üblichen Art der gemeinsamen Preisfestsetzung darstellt. Manche Nachteile des Kartellwesens werden dadurch vermieden. Die Bestimmung macht auch diejenigen Unternehmer zum Beitritt geneigt, welche die niedrigsten Produktionskosten haben und sonst wenig Lust hätten, sich einer Vereinigung anzuschließen, die auch die Fabrikanten mit höheren Produktionskosten am Leben erhält. . . . In einigen Industriezweigen, z. B. in der Jetwarenfabrikation und verschiedenen Zweigen der Porzellan- und Tonindustrie, in den „Potteries“, sind die Mitglieder der Allianz in Klassen eingeteilt. Manchen, insbesondere den kleineren Unternehmen wird erlaubt, zu niedrigeren Preisen zu

müssen, um für jedes Mitglied eine ganze Serie differenzierter Preise zuzulassen, sondern wird den Mittelweg beschreiten können, die mit Ausnahme der rein künstlerisch-technischen Industrien heute schon überall vorhandenen, in Zukunft noch weiter zu entwickelnden Typenwaren zu einheitlichen Klassen mit Durchschnittspreisen zusammenzustellen und nur für Spezialitäten die Preisindividualität voll durchzuführen.

Selbstverständlich ist, daß Kartelle auf dieser Grundlage einer weit eingehenderen ständigen Revision bedürfen, als die bisherigen Organisationen mit schematischer Preispolitik. Selbstverständlich erscheint mir auch, daß diese Praxis nur für Industrien geeignet erscheint, die weder hinsichtlich der Zahl der notwendig einzubeziehenden Unternehmen noch auch des qualitativen Umfanges der Erzeugnisse allzu zersplittert sind. Derart ungünstig entwickelte Industriezweige werden auch auf neuer Basis ihre Preispolitik ebenso wenig wie bisher regeln können, sie werden sich vorerst mit dem „Konditionenkartell“, der Festlegung von Lieferungs- und Zahlungsbedingungen begnügen müssen.

Freilich ist auch diese Kartellspezies jetzt bekämpft worden wegen allzu starren Festhaltens an den einmal festgesetzten Zahlungszielen und Verkaufsnormen, also zu geringen Entgegenkommens gegen Konjunkturrückschläge. Hier wird eine Reform verhältnismäßig einfacher sein, soweit es sich lediglich darum handelt, Krisen schnell zu folgen. Da aber selbstverständlich diese wie alle Kartelle in jeder wie immer gearteten neuen Form als Grundlage ihrer Politik festhalten müssen, daß einmal abgeschlossene Verträge nicht willkürlich geändert werden dürfen, so weist der Weg der Reform hier in der Richtung, daß als Grundlage die Beseitigung allzu langer Kauftermine genommen werden muß, weil hierdurch die Möglichkeit geboten ist, berechtigten Wünschen bei Konjunkturschwankungen angemessene Rechnung zu tragen. Daneben wird man verbandsseitiges Entgegenkommen solchen Abnehmern gegenüber stärker als bisher pflegen müssen, die etwa einer aus Lieferanten und Abnehmern zusammengesetzten Schiedsinstanz den Nachweis der Notwendigkeit erbringen. Ein in den bisherigen Kartellkämpfen gefordertes selbständiges Vorgehen des einzelnen Kartellmitgliedes ist dagegen organisationstechnisch ausgeschlossen.

verkaufen als den anderen, und wenn einer seinen Absatz in entsprechendem Maße vergrößert, kommt er in eine höhere Klasse“. — Ob sich freilich die von Smith vorausgesetzte, aber für die Durchführung dieser Kartellform keineswegs unerläßliche Mitwirkung der Arbeiterorganisationen bei uns verwirklichen läßt, möchte ich im Gegensatz zu meiner früheren Auffassung im neuen Deutschland stärker bezweifeln. Vergl. über die Stellung der Sozialdemokratie zu diesen Allianzen meine Aufsätze über „Die Stellung d. S. zu den Kartellen“ in der Kartell-Rdsch. 18. Jahrg. 1920, S. 423 ff. u. 467 ff.

Für sehr viele industrielle Gewerbe findet die autonome Regelung darin Schwierigkeiten, daß sie von einer oder mehreren Lieferantenindustrien mit schärferen Bedingungen abhängig sind. In Zukunft wird deshalb auch ein engerer Zusammenschluß der Kartelle produktionstechnisch verbundener Industrien zur Notwendigkeit werden, um sowohl Konjunkturen gemeinsam durch einheitliche Abbau-Politik zu überwinden, als auch zur Gewinnung einer Einheitsfront gegen überspannte Forderungen bestimmter Abnehmerkreise.

Nur nebenher möchte ich darauf verweisen, daß das „Kalkulationskartell“ sich wesentlich einfacher in der Form geschlossener Verkaufsyndikate durchführen läßt, freilich eine Form der Organisation, für die die überwiegende Mehrzahl unserer Industrien noch nicht reif ist. Denn gerade unter den heutigen Wirtschaftsverhältnissen erscheint die Syndizierung erst recht nur möglich, soweit eine gewisse Konzentration der betreffenden Industrie in Verbindung mit einer entsprechenden Normalisierung und Typisierung vorausgegangen ist.

Damit komme ich zu dem Teile eines Reformprogrammes, vor dem leider weite Kreise namentlich unserer Fertigfabrikatserzeuger noch eine starke Scheu empfinden, obgleich es doch jedem denkenden deutschen Wirtschaftspolitiker einleuchten muß, daß wir um diesen Angelpunkt für den Wiederaufbau nur zum eigenen Schaden herumgehen können. Zumal er ja nichts Neues verlangt, sondern nur etwas ins Deutsche überträgt, was unsere wichtigsten industriellen Wettstreiter seit Jahrzehnten mit verblüffenden Erfolgen üben und jetzt als Lehre aus den Umwälzungen des Weltkrieges in verstärktem Umfange in ihr Industrieprogramm aufgenommen haben. So sagt — um ein Beispiel zu nennen — der französische Ingenieur Charpentier-Paris in seinem 1919 erschienenen umfangreichen Werk über „Tendances de l'industrie moderne“ S. 336 zur Typisierung und Spezialisierung: „On se rend compte combien cette documentation peut être simplifiée par des ententes entre industriels qui se proposeraient de définir les bases correctes de leur fabrication afin d'arriver non seulement à l'unification des types dans une même usine, mais aussi à l'unification des produits dans la même industrie.“ Als Beispiel führt er die deutsche Elektrizitätsindustrie an und beweist überhaupt einen starken, leider überschätzten Respekt vor den uns durch den Weltkrieg aufgezwungenen Organisationsplänen. Jedenfalls fordert er für die französische Industrie „specialisation à outrance de la production“ (S. 334). Der deutsche industrielle Gegner dieser Idee einer Vereinheitlichung und Spezialisierung der Produktion¹⁾ sieht hierin vor allem zwei Gefahren. Die eine

¹⁾ Dr. Georg Garbotz, „Vereinheitlichung in der Industrie“, bemerkt S. 50: „Als letzter von den drei großen Industriestaaten der Erde hat Deutschland unter dem Druck der Kriegsverhältnisse den Vereinheitlichungsgedanken in sein wirt-

liegt ihm auf politischem Gebiete, er fürchtet in ihr und durch sie die Sozialisierung. Ich kann diesen Einwand selbst bei ernsthaftester Prüfung nicht als irgendwie abschreckend gelten lassen. Ich will das Papier für eine eingehendere Widerlegung sparen, weshalb ich nur darauf verweise, daß man mit dieser politischen Furcht zweckmäßig überhaupt von jeder Organisation, erst recht aber der großkapitalistischen Konzentrationspolitik absehen müßte, denn alle diese Wege führen für den überzeugten Marxisten nach Rom. Ich glaube vielmehr, daß in Mittel- und Westeuropa diese Gefahr als überwunden gelten kann, soweit es sich um ein generelles sozialistisches Programm handelt. Weit ernster aber bewertet sich wohl für den einzelnen industriellen Gegner die zweite wirtschaftliche Befürchtung einer Schmälerung seiner bisherigen industriewirtschaftlichen Selbständigkeit. Das hängt tief zusammen mit dem geschichtlichen Werdegang der deutschen Industrie, die gerade in ihren breitesten Schichten noch heute den langsamen Aufstieg aus kleinen, oft selbst kleinsten handwerksmäßigen Anfängen nicht verleugnet — ganz im Gegensatz zu dem englischen und vor allem amerikanischen Zuschnitt.

In diesen Kreisen ruft die Mahnung nach weitgehender Zusammendrängung der industriellen Erzeugung auf qualitative Massenerzeugung im Rahmen rationeller Spezialisierung und hierauf zu gründender, für sie neuartiger Organisationen sofort ersnte Besorgnisse für ihre Selbständigkeit und Beweglichkeit im Markte hervor. Es sind letzten Endes dieselben Widerstände, die sich mit erheblicher Kraft so vielfach einer gesunden Kartellierung entgegenstellten, freilich, es ist auch die gleiche Geistesverfassung, die uns vor der Trustierung nach amerikanischem Muster bisher weitgehend bewahrte!

Aber neue Zeiten verlangen neue Mittel und Wege! Die Reformgegner vergessen, daß ihre Selbständigkeit bisher doch im weitesten Umfange von Händlers Gnaden war. Der Fabrikant konsumfertigen Massenbedarfs, den wir hierbei in erster Linie ins Auge fassen müssen, da in den übrigen Industrien, namentlich der Produktionsmittel der neue Geist bereits lebendiger ist, übersieht, daß er die Vielseitigkeit seiner Erzeugnisse, die Unsumme neuer Muster und Typenvariationen nur zum kleinsten Teile aus eigenem Antrieb auf den Markt geworfen, daß es vielmehr der Zwischenhandel war, der ihn hierzu immer wieder anreizte und dadurch in starker Abhängigkeit erhielt. Es ist jedenfalls

schaftliches Rüstzeug aufgenommen.“ — In Böhmen aber haben die 4 größten Maschinenfabriken bereits 1904 ein Kartell begründet zur Durchführung gemeinsamer Kalkulations- und Konstruktionsbüros, gemeinsamen Ein- und Verkaufs und zur Gewinnverteilung. Näheres u. d. Stichwort „Organisation bzw. Kartellierung d. böhm. Maschinenindustrie“ i. Kartell-Rdsch. 1904 u. 05. — Die „Neue Zeit“, — Stuttgart, behauptet Jahrg. 1904/05 1. Bd. S. 96, daß in Deutschland derzeit kein Kartell im Maschinenbau bestanden hätte!

eine Täuschung der öffentlichen Meinung, die jetzt allmählich zu schwinden beginnt, daß der Konsument der „cupidus rerum novarum“ sei. Das gilt wohl für die Erzeugnisse, bei denen neben dem Verbrauchswert auch eine erhebliche Gebrauchsfreude eine Rolle spielt. Für alle Massengüter des wichtigsten Lebensbedarfs, der sich sehr weit fassen lassen dürfte, — ich will nur Wäsche, Berufskleidung und Schuhwerk nennen, in erheblichem Umfange aber z. B. auch Hausrat — ist der Konsum durch die Industrie im Schlepptau des Handels irreführt worden, denn in diesen Kreisen seines Bedarfes kommt es dem Verbraucher tatsächlich nur auf zwei Faktoren an: Brauchbarkeit und Preisstellung. Nur der Handel kann bei solchen Bedarfsgütern ein Interesse an weitgehender und rasch wechselnder Variation haben, weil damit für ihn die Chancen nach beiden Richtungen wachsen: den Konsum reizt er zu vielfach unwirtschaftlichen Käufen und dem Erzeuger legt er eine besondere Verschärfung des Wettbewerbs auf, die ihn der Gefahr aussetzt, mit seiner Erzeugung „aus der Mode zu fallen“. Schon vor dem Weltkriege haben eine ganze Anzahl von Kartellen ohne große Schwierigkeiten hierin Wandel geschaffen. Jetzt aber zwingen die veränderten Wirtschaftsverhältnisse den Konsum wie die Industrie nachdrücklichst zu einer Preisgabe dieses Systems.

Vor einem wird man sich freilich hüten müssen, vor dem Glauben, daß ein starker Wandel des Massenbedarfs von heute auf morgen „diktiert“ werden könne. Eine schablonisierende „Uniformierung“ des Konsums war ja eine der falsch postulierten Voraussetzungen der „Planwirtschaft“. Aber von dieser Seite soll das Problem auch gar nicht angepackt werden, darin liegt nicht das Entscheidende der Normalisierung und Typisierung. Man glaube andererseits auch nicht, daß das mit diesen technisch-wirtschaftlichen Begriffen umrissene Produktionsprogramm sich nicht mit Qualitätsarbeit vereinen ließe, genau das Gegenteil ist der Fall: eine Vereinfachung des Bedarfs ist nicht denkbar, ohne daß sie ausgeglichen würde durch gesteigerte Güte und zugleich veredelte Form, wie dies ja beispielsweise schon seit Jahren das erfolgreiche Programm des „Deutschen Werkbundes“ ist¹⁾.

Damit liegt es auch in den unterschiedlichen technischen und konsumtiven Verhältnissen begründet, daß die Halbfabrikats- und Produktionsmittelindustrien im In- und Auslande bereits diese neuen

¹⁾ Man lese etwa nur Folgendes nach: Karl Schmidt „Materialverschwendung und Materialgefühl“. Hellmuth Wolff „Die volkswirtschaftlichen Aufgaben des D. W. B.“ (hier werden bereits „Produktionskartelle für die Qualität“ gefordert). Beide Aufsätze im Jahrbuch d. D. W. B. 1912. Friedrich Nauman, „Werkbund und Handel“ *ibid.* 1913. Wilh. Ostwald „Normen“ *ibid.* 1914. Adolf Vetter „Die staatsbürgerliche Bedeutung der Qualitätsarbeit“ in „Die Durchgeistigung d. deut. Arbeit“, Jena 1911 — vor allem auch Naumann „Die Kunst im Zeitalter der Maschine“, Berlin 1908.

Ideen in weit größerem Umfange zu verwirklichen sich anschicken als die Industrien fertiger Massenverbrauchsgüter. Bei diesen sind die organisatorischen Voraussetzungen allerdings auch viel schwieriger. Denn das eine darf nicht vergessen werden, jede Typisierung verbunden mit Spezialisierung bedeutet gerade für diese Industrien, die nicht auf Bestellung, sondern für den offenen Markt arbeiten, ein wesentlich verstärktes Konjunkturrisiko, zumal wenn sie sich auf ihre Gesamt-erzeugung erstreckt und nicht etwa z. B. zunächst nur auf den Inlandsbedarf oder gewisse Kreise desselben beschränkt wird, daneben aber für den übrigen Binnenmarkt und die Ausfuhr ein besonderes Produktionsprogramm vorsieht. Deshalb ist auch, wie wohl sämtliche Bearbeiter dieser Reformen nachdrücklich hervorheben, seine Durchführung nur in enger Verbindung mit einer entsprechenden Absatzorganisation durchführbar. Die Schwierigkeiten weisen natürlich für die verschiedenen Industrien ihre besonderen Haken auf und bedingen deshalb sehr sorgfältige organisatorische Grundlagen.

Vorbilder sind in gewissem Maße gegeben in den gemischten Großunternehmen. Hier bietet die bereits weitgehend durchgeführte horizontale und vertikale Zusammenlegung, die seit dem Kriege eine besonders starke Entwicklung genommen hat, den natürlichen Boden, auf dem sich jede produktions- und absatztechnische Verbesserung und Verbilligung gewinnen läßt. Die große Masse der Industrien wird sich aber die erforderlichen Grundlagen erst neu zu schaffen haben¹⁾, wobei sie schon mangels anderer organisatorischer Möglichkeiten auf die entsprechend zu modifizierenden Kartellformen zurückgreifen müssen. Der Ausbau der bisherigen Kartelle wird hierbei, soweit ich sehe, in folgenden grundlegenden Richtungen entwickelt werden können, die sich dann ihrerseits wiederum je nach Lage der technisch-produktiven

¹⁾ Die Literatur über Normalisierung, Typisierung, Spezialisierung ist heute bereits sehr umfangreich. Ich nenne außer der schon im Text erwähnten von technischer Seite Ing. Schulz-Mehrin „Die industrielle Spezialisierung, Wesen, Wirkung, Durchführungsmöglichkeiten und Grenzen“. Auf Grund der Untersuchungen d. Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung bearbeitet, 2. A., Berlin 1920. Ferner derselbe — „Die Bedeutung der Spezialisierung im Arbeitsplan eines industriellen Unternehmens“, Mai 1919, Berlin. Derselbe „Sozialisierung, Planwirtschaft oder sozialorganische Ausgestaltung der Produktion?“ — Ausführlicher m. geschichtl. Überblick über die Entwicklung dieser Bestrebungen auch im Auslande die bereits zit. Schrift von Dr. Georg Garbotz. Dazu Druckschriften des Aussch. f. wirtschaftl. Fertigung insbes. Nr. 1, 4, 7, sowie eine Anzahl Aufsätze in den „Mitteilungen“ des Ausschusses und seine Flugschriften.

Von volkswirtschaftlicher Seite Franz Eulenburg „Neue Wege der Wirtschaft“, Leipzig 1919, bes. S. 18 ff. Derselbe „Arten und Stufen der Sozialisierung“ S. 39. Brandt a. a. O. S. 41. — Seitens der spezifischen Kartellpraxis und Wissenschaft ist dieses Problem, soweit ich sehe, bisher noch nicht ausführlicher behandelt.

Möglichkeiten einer-, der Absatzverhältnisse andererseits kombinieren lassen.

Es kommen neben dem bereits behandelten „Kalkulationskartell“, das lediglich eine Verbesserung unserer bisherigen Preiskartelle bringen kann und soll, hier Vorschläge in Betracht, die sämtlich Reformen der Produktion auf der Grundlage einer Normalisierung und Typisierung¹⁾ zur Voraussetzung haben: 1. Einfache Verkaufskartelle mit Abarten des Verkaufssyndikats und des Bedarfsdeckungskartells, 2. Produktionskartelle in verschiedenartiger loserer oder engerer Durchbildung, 3. Kombinierte Ein- und Verkaufskartelle, wiederum mit spezifischen oder allgemeineren Grundlagen, 4. Ausfuhrkartelle.

Das einfache Verkaufskartell gewinnt für sehr viele Industrien mit dem Augenblicke die ihm heute so weitgehend fehlenden Daseinsmöglichkeiten, in dem es auf einer entsprechenden Typisierung aufzubauen ist. Gelingt es, den Umfang der Erzeugnisse unter Ausschaltung unnötiger Zwischenglieder und eines übermäßigen Wechsels der Qualitäten zu schematisieren, und wird hierdurch die Produktions- wie die Preispolitik sehr wesentlich vereinfacht, so ist die Zusammenfassung selbst einer größeren Zahl von Unternehmen in einer Verkaufsorganisation auch dann gegeben, wenn die betreffende Industrie stark von Rohstoff-, und auch bei weitgehenderer Typisierung nicht vermeidbaren Absatzkonjunkturen zeitweilig beeinflusst wird. Das Verkaufsbüro kann hierbei sehr einfach oder umfassend, als einfache Auftrags- und Preiskontrollstelle bis zur ausschließlichen Annahme und Verteilung der Aufträge durchorganisiert werden. Das Risiko der Rohstoffschwankungen, auch soweit sie in Halbfabrikaten zum Ausdruck kommen, vermindert sich mit jeder Normalisierung. Ebenso gewinnt die Preispolitik nicht nur wesentlich vereinfachte, leichter zu übersehende Grundlagen, sondern auch das Risiko etwaiger Lagerverluste wird erheblich geringer, sobald der Begriff der „unkuranten Ware“ auf ein kaufmännisch wohl niemals völlig zu beseitigendes Minimum zurückgeschraubt werden kann. Der Absatz muß automatisch nach

¹⁾ Ich begreife unter „Typisierung“ oder „Normalisierung“ vom wirtschaftlichen Standpunkte stets eine Vereinheitlichung der Erzeugung in Verbindung mit einer produktions- und absatztechnisch zulässigen Vereinfachung. Die organisierte Spezialisierung innerhalb einer Industrie ist eine weitere Stufe, die jene bereits voraussetzt. — In der mir freundlicherweise vom Verf. im Korrekturabzuge überlassenen Druckschrift Nr. 9 des Aussch. f. wirtsch. Fertigung über „Formen des Zusammenschlusses von Unternehmungen zwecks Verbesserung und Verbilligung der Produktion“, Berlin, bearb. von Ing. Otto Schulz-Mehrin, ist eine ausführliche Zusammenstellung aller möglichen organisatorischen Hilfen größtenteils an praktischen Beispielen gegeben. Ich beschränke mich demgegenüber auf eine Analyse der für die Industrie in einem Ausbau der Kartelle möglichen Reformen.

verhältnismäßig kurzer Übergangszeit ein wesentlich konstanterer werden, zumal auch für den Zwischenhandel der Anreiz zur Warenspekulation sehr wesentlich sich einengt. Die Außenseitergefahren vermindern sich gegenüber der bisherigen Kartellpolitik (auf der Basis weitgehender autonomer Produktionsfreiheit), weil die organisierte Normalisierung als Voraussetzung gleichförmiger Massenerzeugung beträchtliche Produktionskostenermäßigungen gestattet, gegen die der „freie“ Fabrikant mit der bisherigen vielseitigen Erzeugung im Markte nicht aufkommen kann, namentlich wenn die Typisierung, wie ich bereits hervorhob, zwangsmäßig mit einer Qualitätsverbesserung sich vereint. Von sehr großer Bedeutung aber ist die günstigere Gestaltungsmöglichkeit der Preispolitik. Das typisierende Verkaufskartell umschließt ohne weiteres das skizzierte „Kalkulationskartell“, es kommt dem heutigen Verlangen nach Senkung und Durchsichtigkeit der Preisstellung entgegen.

Diese Kartellgrundlage läßt sich nach den Bedürfnissen der verschiedenen Industrien mit erheblich geringeren Schwierigkeiten als die bisherigen Kartellformen organisatorisch erweitern und kräftigen. Je gleichförmiger die Erzeugung gestaltet werden kann, desto leichter können die Absatzrisiken unter den Mitgliedern ausgeglichen werden durch die schon bisher umfangreich in Übung gewesene Ausgleichung der Mehr- und Minderlieferung auf der Grundlage der Absatzkontingentierung. Es kann aber auch wesentlich einfacher die ebenfalls schon geübte Praxis eines Ausgleiches in Waren, d. h. Abnahmepflicht des Überlieferers vom Minderlieferer ausgebaut werden. Hierbei möchte ich ausdrücklich darauf hinweisen, daß die Normalisierung keineswegs bis zu einer Schablonisierung der Erzeugung vorgetrieben zu werden braucht, im Gegenteil werden im Rahmen dieser Kartellierungsform nach wie vor auch individuelle Qualitätswaren, wie schon hervorgehoben wurde, zum Nutzen von Industrie und Verbraucher starke Entwicklung erfahren können, wobei sie neben den vom Kartell erfaßten Waren einhergehen, ebenso aber auch auf Grund besonderer Regelung einbezogen werden können. Für viele Industrien wird sich auf diesen Grundlagen auch eine wesentliche Zusammenfassung des Verkaufes erreichen lassen, indem beispielsweise gewisse Kundenkreise nicht mehr von Vertretern jedes einzelnen Werkes bearbeitet werden müssen, sondern für Warengruppen oder Marktbezirke gemeinsame Vertreter bestellt werden können. Die genossenschaftliche Absatzpolitik wird sich — in erster Linie für den Binnenmarkt, den ich überhaupt bei diesen Ausführungen zunächst ins Auge fasse — schließlich stufenweise in vielen industriellen Gewerben bis zum geschlossenen Verkaufssyndikat vortreiben lassen. Denn gerade an der Uneinheitlichkeit der Erzeugung sind bisher so viele Versuche gescheitert, den Absatz zu zentralisieren.

Als eine besondere Spezies, die meines Wissens bisher kaum in Frage gekommen, und ohne Typisierung auch wenig erfolgreich ist, erscheint das „Bedarfsdeckungskartell“. Hierunter denke ich mir Produktionsgemeinschaften, die aus dem Rahmen der gegebenenfalls im übrigen gänzlich unberührt bleibenden produktiven und absatztechnischen Selbständigkeit ihrer Mitglieder auf der Grundlage der hierfür erst recht gebotenen und noch müheloser durchzuführenden Normalisierung solche Erzeugnisse zwecks gemeinsamen Absatzes herausheben, die von öffentlich-rechtlichen oder privatwirtschaftlichen Bezugsgemeinschaften regelmäßig angefordert werden. Ich glaube dieser Kartellform, wie ich bereits früher betont habe, für die Zukunft um so größere Bedeutung beimessen zu sollen, als einmal unzweifelhaft der Kollektivbezug gerade für lebenswichtige Massenbedarfswaren, einen gegen früher außerordentlichen Umfang gewinnen wird, andererseits aber die bisherigen Aufgebotsverfahren weder den Submittierenden noch dem Submittenden gerecht werden konnten. Die Versuche beispielsweise der Bergwerksvereinigungen in diesem Jahre, große Textillieferungen an die Industrie unmittelbar zu vergeben, konnten ein befriedigendes Ergebnis nicht zeitigen, so lange auf seiten der Industrie nur völlig unorganisierte Einzelangebote erfolgten¹⁾. Das Bestreben, durch unmittelbaren Einkauf beim Erzeuger, also Ausschaltung des Zwischenhandels, Bezugsverbilligungen zu erreichen, muß trotz allen Widerstandes der Handelsorganisationen an Ausdehnung gewinnen, weil das Verhältnis zwischen Kaufkraft und Warenkosten gerade für den Massenbedarf gegenüber der Vorkriegszeit ein relativ ungünstiges, nicht nur bei uns, geworden ist²⁾, ein wirtschaftlicher Machtfaktor, der, wie wir schon hervorhoben, gleichfalls auf eine starke Normalisierung der Erzeugung wirken muß. Auch für die Industrie liegen in dieser

¹⁾ Auch die aus wirtschaftspolitischen Gründen erfolgte Einschaltung besonders geschaffener Landesauftragsämter, die in erster Linie für eine gerechte Beanteiligung der einzelnen Landesgewerbe einzutreten haben, muß organisatorisch versagen, so lange keine entsprechenden Lieferungsgemeinschaften bestehen. Im Krieg sind solche Bedarfsdeckungskartelle teils auf Betreiben der militärischen Behörden, teils freiwillig entstanden, wenn man nicht überhaupt einen großen Teil der „Kriegsgesellschaften“ hierher rechnen will.

²⁾ Zeitungsnachrichten zufolge haben die deutschen Gewerkschaften bereits eine besondere Einkaufszentrale in Berlin errichtet. — Aus London wurde Ende 1920 gemeldet: Der größte Konsumverein des Landes, die „Wholesale Cooperative Society“ arbeitete einen Plan aus, um mittels großer Kapitalien den Zwischenhandel auszuschalten, der bisher die Konsumvereine belieferte. Millionen wurden zum Ankauf von Grund und Boden in verschiedenen Teilen Englands verwendet. Man will Rohstoffquellen erwerben und selbst herstellen, was die Konsumvereine bisher ankauften. Schuhwarenfabriken sollen gegründet, Holz eingeführt, Möbelfabriken eingerichtet, Webereien, Holzsägereien usw. erworben werden.“

konsumgenossenschaftlichen Bedarfsdeckung Absatzgefahren — nicht nur falls diese zu eigener Produktion übergeht. Sie kann ihnen nur durch starke Spezialorganisationen begegnen. Nur wenn sie geschlossen die angeforderten Warenserien anbietet, kann sie die verlangten günstigen Preise stellen, aber auch einer Ausbeutung durch solche Großabnehmer entgehen. Ich will dabei das Wort „Ausbeutung“ keineswegs dolos gemeint wissen, sondern umfasse damit nur die bei unorganisiertem Wettbewerbe ganz selbstverständliche Erscheinung, daß der Einzelunternehmer dem „großen“, zahlungsfähigen Kunden gegenüber um so mehr bereit sein wird, auf Kosten des eigenen Gewinnes, ja noch unter dieser Grenze zu liefern, je mehr er darauf spekuliert, sich an den Verkäufen auf dem übrigen Markte erholen zu können. Er wird hierbei in dem geschlossenen Auftrage jener Großabnehmer einen wichtigen Faktor für die allgemeine Vergrößerung seines Umsatzes und damit eine Ermäßigung seiner Generalunkosten erblicken.

Von diesem kaufmännisch wichtigen Grundsatz muß sich ganz allgemein auch das Bedarfsdeckungskartell für seine Mitglieder leiten lassen, indem es ihn zur Grundlage eines systematischen Produktionsprogrammes entwickelt, dadurch daß es mit dem Kollektivkäufer über Umfang, Qualität und Preise der Aufträge geschlossen unterhandelt. Hierbei ergibt sich für derartige Verkaufsorganisationen der weitere Vorteil, daß selbst bei notwendigen Preisunterschieden der einzelnen Mitglieder — zumal, wenn der Regel nach weder der Käufer Rohstoffe oder Halbfabrikate liefert, noch das Kartell sie gemeinsam einkaufen kann, was bereits wieder eine höhere Organisation voraussetzt — dem Käufer einheitliche Durchschnittspreise geboten werden können, die alsdann wieder unter den Mitgliedern des Kartells nach besonderen Verrechnungsgrundsätzen für die Produktionskostenunterschiede auszugleichen sind.

Bei dieser Organisation würde die übrige Erzeugung vollständig unter freiem Wettbewerb verkauft werden. Hierin ähnelte dieses Kartell den — nicht immer rühmlich — bekannten Submissionskartellen; aber ich sehe in ihnen, in ausgesprochenem Gegensatze zu jenen insofern eine höhere Organisationsform, als sie nicht nur Gelegenheitsreaktionen auf eine ausgeschriebene Nachfrage darstellen, sondern der organisierten Bedarfsdeckung die Wege ebnen sollen. Sie müssen diesen Fortschritt durch dauernde enge Fühlungnahme mit den Bezugsgenossenschaften zu erreichen suchen und ihnen aus eigener Initiative geeignete Produktionspläne unterbreiten. Da es sich bei jenen Genossenschaften stets nur um uniforme Massenlieferungen handeln kann, bei denen es neben der Verbrauchsqualität auf relative Preiswürdigkeit in erster Linie ankommt, da ferner aber auch die Bezugsverbände ihren regelmäßigen Bedarf langfristig disponieren können, so ergibt sich für die liefernde

Industrie der weitere Gewinn, diese Aufträge bis zu einem sehr hohen Grade über ganze Produktionsperioden verteilen zu können und durch Lieferungsungleich unter den Mitgliedern die Stetigkeit der Gesamt-erzeugung zu verbessern, damit zugleich die Generalunkosten zu mindern. Die Mitglieder können auch ihre Einkäufe an Rohstoffen, Halbfabrikaten und sonstigen Produktionsmitteln auf der so erweiterten gesicherten Absatz-Grundlage günstiger gestalten. Es läßt sich folglich ein solches Spezialkartell bei im übrigen völliger Produktions- und Absatzfreiheit der Mitglieder, aber auch im Rahmen bestehender Kartelle, insbesondere der Preisverbände und Verkaufssyndikate durchführen. Hier würde die Aufnahme eines solchen Sonderzweckes im Rahmen der bestehenden Organisation keine Schwierigkeiten bieten¹⁾, wohl aber gleichfalls die erwähnten Vorteile, so daß diese Spezies nur zur Festigung der Gesamtorganisation dienen kann. Daß hierdurch die Aufgaben der erwähnten Landesauftragsämter erleichtert, ja vielfach erübrigt würden, sei nur am Rande bemerkt.

Endlich möchte ich aber noch darauf hinweisen, daß die Bedarfsdeckungskartelle, soweit sie mit Konsumorganisationen der Arbeiter und unteren Angestelltenschaft arbeiten, hieraus zweifellos auch günstige Rückwirkungen für ihre arbeitspolitischen Verhältnisse erwarten dürfen, wenn ich auch heute nicht mehr glaube, wie schon oben bemerkt, daß die an sich, nach Ausschaltung der Politik, wünschenswerte Durchführung von „Allianzen“ mit den Gewerkschaften trotz der „Arbeitsgemeinschaften“ und der Ansätze in den „Selbstverwaltungskörpern“ (Kohlenwirtschaftsrat — Eisenwirtschaftsbund) eine größere Zukunft hat. Bessere Aussichten und Vorteile scheint mir dagegen eine Verbindung der Bedarfsdeckungskartelle mit Einkaufskartellen zu bieten, hierauf komme ich noch zurück.

Als eine durchweg höhere, damit aber auch schwierigere Organisationsform erscheint das bereits erwähnte Produktionskartell, das gleichfalls eine ganze Stufenleiter loser bis weitgehendster Bindungen zu umfassen vermag. Auch hier ist Ausgangspunkt eine entsprechende systematische Rationalisierung der Erzeugung, aber nicht nur in der Richtung der Normalisierung allein, sondern namentlich in der einer Spezialisierung der Erzeugung sowie auf ihr aufgebaut einer zentralisierten Organisation eines abgeschlossenen Produktionskreises und

¹⁾ Soweit nicht Gegenseitigkeitsverträge mit Händlerorganisationen entgegenstehen. — Auf die Stellung des Handels zu dieser Frage brauche ich nicht einzugehen. Ich will nur die Überzeugung wiederholen, daß der Handel seinen augenblicklich sehr intensiv eingeleiteten Kampf gegen solche ihn beiseite setzenden Bezugsgenossenschaften nicht wird zum Siege führen können, daß er vielmehr sich darauf wird beschränken müssen, mit den betreffenden Kartellen der Industrie sich etwa über den Umfang der Anerkennung solcher Konsumverbände zu verständigen.

seiner Verkaufspolitik. Es heißt für diese Organisation, wie es treffend Schulz-Mehrin in seiner erwähnten Schrift über „Formen des Zusammenschlusses usw.“, an praktischen Beispielen, freilich nur im Überblick, erläutert, den kapitalistischen gemischten Großbetrieb durch genossenschaftliche Organisationen zu ersetzen, wo jener nicht durchführbar noch wünschenswert erscheint. Ich beschränke mich aber gerade mit Rücksicht auf die eben erwähnte Arbeit hier auf eine kartelltechnische Systematisierung der Frage. Für eine bestimmte Industrie habe ich an anderer Stelle die hier in Frage kommenden organisatorischen Grundlagen bereits genauer zu entwerfen versucht¹⁾.

Um die erläuterten Nachteile der bisherigen Preispolitik für die Industrie selbst und die Verbraucher zu umgehen und gleichzeitig gefestigtere Grundlagen für die Marktstellung zu erlangen als die bisherigen Preiskartelle und einfachen Verkaufsverbände sie bieten können, muß zunächst die Aufstellung eines bestimmten Produktions- und Absatzprogramms erfolgen. Hierbei kann die einfache horizontale Zusammenfassung einer Anzahl gleichstufiger Unternehmen zum Ausgang genommen werden. Es kann aber auch gleichzeitig damit eine vertikale Kombination, also die Einbeziehung industrieller Vorstufen der Rohstoff- oder Halbfabrikation sowie etwaiger Hilfsindustrien erfolgen. Der Organisationsplan muß selbstverständlich auf eine „produktive“, d. h. erzeugungsverbilligende und verbessernde Arbeitsteilung eingestellt werden. Hierdurch soll einmal die Möglichkeit gleichförmiger und darum produktionstechnisch wie qualitativ ergiebigster Massenerzeugung gewonnen und damit die gleichzeitige Herstellung einer größeren Anzahl verwandter Warengruppen verbunden werden, die für die Preispolitik als Grundlage günstigerer Durchschnittskalkulation und damit stärkeren Schutzes gegen Rohstoff- und Absatzkonjunktoren von größter Bedeutung ist. Eine gewisse produktive Vielseitigkeit bleibt für viele Industrien die wohl unerläßliche Versicherung gegen das Risiko stärkerer Konjunkturschwankungen im Absatze. Maßgebend für die Verteilung der Produktion unter die angeschlossenen Unternehmen muß in erster Reihe ihre technische Leistungsfähigkeit sein, wodurch ja auch ein spezifisches Qualitätsrenommee des einzelnen noch Verwertung finden kann. Als juristische Form wird zweckmäßig eine engere Bindung, also die handelsrechtliche Form, heute wohl vorzüglich die G. m. b. H. in Frage kommen, wobei, wie ich, ohne hierauf näher eingehen zu können, ausdrücklich hervorheben möchte, trotzdem eine reine „Form“-Gesellschaft genügt, da sie lediglich als Zwischen-

¹⁾ „Zur Frage eines organisatorischen Wiederaufbaues d. deutschen Baumwollindustrie“, Heft 13 u. 15 d. v. mir herausgegebenen „Deutsche Baumwollindustrie“-Zeitschrift, Berlin 2. Jahrg. 1919/20.

glied der Organisation eingeschaltet wird, aber nicht notwendig selbst die Geschäfte machen muß.

Die wichtigste, im praktischen Einzelfalle vermutlich die zackigste Klippe dieser Organisation bildet die Bestellung einer tüchtigen, notwendigerweise mit weitgehenden Vollmachten auszustattenden Zentralleitung. Sie kann kollegial aus geeigneten Inhabern oder Vorständen der bisherigen Einzelunternehmen zusammengesetzt werden, doch mißtraue ich im allgemeinen einer vielköpfigen Kollektivprokura in kaufmännischen Geschäften, die eine straffe Direktion erfordern. Der ähnliche Fehler, dem so manche Produktivgenossenschaften zum Opfer gefallen sind, muß vermieden werden. Es wird sich daher die Anstellung eines sehr tüchtigen Direktors oder eines numerisch aufs äußerste beschränkten Direktoriums nicht umgehen lassen, während die Vertretung der Einzelunternehmen zweckmäßig in einem Aufsichtsrat ihre Stütze findet, der das allgemeine Geschäftsprogramm für die Leitung aufzustellen und die Direktion im Sinne der Bestimmungen des Handelsgesetzbuches zu überwachen hat. Daß in der Leitung die technische Führung neben der kaufmännischen gleichwertig vertreten sein muß, ist selbstverständlich.

Die organisatorische Bindung der zusammengeschlossenen Unternehmen wird grundsätzlich so weit durchgeführt, daß ein ganz bestimmtes markttechnisch geschlossenes Programm gewonnen werden kann. Es müßten also — um kurz ein mir geläufiges Industriebeispiel zu skizzieren — eine Anzahl Webereien ähnlicher Produktionsgattung sich horizontal zu einem Kartell unter zweckmäßiger Angliederung einer gemeinsam betriebenen, entweder am Kartell beteiligten oder vertraglich gebundenen (z. B. gepachteten) Ausrüstungsanstalt¹⁾ zusammenschließen. Sie werden dann auf Grund einer genauen technischen Prüfung des Gesamtmaschinenparks und entsprechender Umstellungen und Neugruppierungen ein Erzeugungsprogramm entweder für den technischen Gesamtapparat oder nur für jene Teile zusammenstellen, die sich für eine typisierte und spezialisierte Produktion eignen. Im letzteren Falle können Spezialitäten nach wie vor von den einzelnen Unternehmen gearbeitet werden.

Ein vertikaler Ausbau würde nicht nur durch Angliederung der schon erwähnten Ausrüstung, sondern vor allem einer oder mehrerer Spinnereien erzielt, die in erster Linie die entsprechenden Garnnummern

¹⁾ Gerade die Entwicklung der Lohnausrüstungsindustrie ist ein typisches Beispiel für die möglichen Ersparnisse durch Normalisierung. Jene Industrie konnte sich in vielen Textilizweigen überhaupt nur durch die außerordentliche Zersplitterung und starke Variation der vom Handel verlangten Erzeugnisse selbständig entwickeln. Sobald eine entsprechende Typisierung und Spezialisierung durchgeführt wird, kann die Weberei durch eigene Ausrüstung große Produktionsersparnisse erzielen.

produzieren würden. Abgesehen von den bedeutenden produktionstechnischen Vorteilen, die sich aus der gleichmäßigen Massenherstellung für Spinnerei, Weberei und Ausrüstung ergeben, lassen sich im Rahmen dieser Organisation durch Konzentration der Arbeitskräfte und ganz besonders an allgemeinen Handlungsunkosten sehr erhebliche Kostenabstriche erzielen, wofür die überragende Leistungsfähigkeit größerer gemischter Unternehmen nicht nur in dieser Industrie bereits die Beweise geliefert hat. Es lassen sich aber überdies wesentliche Ersparnisse durch gemeinsame Beschaffung wichtiger Materialien, auch abgesehen von Rohstoffen und Halbfabrikaten schaffen. Werden auch diese gemeinsam, wenigstens bis zu einem produktionstechnisch notwendigen und zweckmäßigen Grade kollektiv gekauft, wird also das Produktionskartell mit dem unten behandelten Einkaufskartell verbunden, so sind hieraus gleichfalls Verbilligungen zu erzielen, doch soll nicht verkannt werden, daß namentlich, wo Bezüge von ausländischen Produktionsstoffen mit starken Konjunkturschwankungen in Frage stehen, auch das Risiko sich entsprechend steigert. Der größte Vorteil dieser Organisation liegt aber im Absatze selbst. Das Kartell kann als geschlossener Großlieferant auftreten und bei entsprechenden technischen Hochleistungen durch gleichmäßige Güte im Verein mit der relativen Billigkeit seiner Erzeugnisse sich einen absolut sicheren und gewinnbringenden Absatz schaffen, wobei, gleichgültig, ob an Groß- oder Kleinhandel oder Konsumvereine und ähnliche genossenschaftliche Großbezieher (in letzterem Falle ergäbe sich dann eine Verbindung mit dem „Bedarfsdeckungskartell“) geliefert würde, in jedem Falle, die Absatzorganisation ganz erheblich vereinfacht und verbilligt werden könnte, bei gleichzeitiger Steigerung ihrer Erfolge.

Und nun nur noch wenige Worte über die innere Organisation, d. h. die Gewinn- und Risikobeteiligung unter den Mitgliedern selbst. Sie kann sich zwischen den zwei Polen bewegen, daß einerseits eine „kapitalistische“ Verbrüderung bis an die Grenze der „Trustorganisation“, d. h. also der Besitzgemeinschaft ausgebaut, oder andererseits nur eine einfache genossenschaftliche Bindung mit Produktions- und Absatzkontingentierung und hierauf fußend einer Gewinn- und Risikoverteilung durchgeführt wird. Im ersteren Falle wäre beispielsweise eine übergeordnete Gesellschaft zu schaffen, die die einzelnen, nach einem einheitlichen Schlüssel genau bewerteten Unternehmen in der Weise zusammenfaßt, daß sie gleichsam als „Lohnbetriebe“ beschäftigt und entsprechend am Gewinn und Verlust beteiligt werden. Der Unterschied zur kapitalistischen Interessengemeinschaft oder besonders zum „Trust“ läge dann nur darin, daß diese die Wertanteile (Voraussetzung also Gesellschaftsform oder Auszahlung) in Besitz nehmen, während die Besitztitel bei dem Produktionskartell nach wie vor den Eignern verblieben,

also nur zur Verrechnungsgrundlage genommen werden, so daß lediglich die industrielle Verfügungsgewalt ganz oder teilweise für die Dauer des Vertrages auf das Kartell übergeht¹⁾. Im anderen Falle einer losen Organisation bleiben die Unternehmer industriewirtschaftlich nach wie vor insoweit selbständig, als der gemeinsame Wirtschaftsplan es zuläßt. Sie werden aber, ganz ähnlich wie es die bisherigen Preiskartelle mit Gewinnausgleich bereits betreiben, kontingentiert und auf Ausgleich für Mehr- und Minderlieferung gestellt. Abgesehen hiervon bleibt ihnen das eigene Risiko für den Produktionserfolg. Der Vorteil liegt in diesem Falle gegenüber den einfachen Preiskartellen in der programmatischen Systematisierung der Erzeugung und den dadurch gewonnenen Ersparnissen, vor allem aber auch in den durch die Zentralisierung des Verkaufs gewonnenen Vorteilen.

Es leuchtet ein, daß zwischen diesen beiden Extremen die verschiedenartigsten Organisationsformen möglich sind. Ich glaube freilich, daß tiefer durchorganisierte Produktionskartelle eine erheblichere räumliche Konzentration der in Frage kommenden Industrie zur Voraussetzung nehmen müssen. Denn abgesehen von den hierdurch erst ermöglichten produktiven Ersparnissen durch gemeinsamen Bezug von Produktionsmitteln infolge Ausschaltung von Frachten und sonstigen Lager- und Verteilungsspesen erfordert diese Organisation wohl auch zu ihrer vollen Realisierung eine entsprechende räumliche Übersicht durch die Zentralorgane; eine unerläßliche Voraussetzung bildet dieser Faktor aber offensichtlich nicht.

Für diejenigen Industrien, bei denen der Preis der Rohstoffe bzw. Halbfabrikate den vergleichsweise wichtigsten Posten der Fabrikation und damit des industriellen Risikos ausmacht, wie etwa bei manchen Nahrungsmittel-, Leder- oder Möbelindustriezweigen, die hochwertige ausländische Hölzer verarbeiten, aber z. B. auch in der Konfektionsindustrie für billigen und mittleren Bedarf und ähnlichen Gewerben kann die Organisation auf dem gemeinsamen Bezuge dieser Stoffe aufgebaut und durch Angliederung einer den behandelten Produktionskartellen analogen Organisation der Erzeugung und des Absatzes zum kombinierten Ein- und Verkaufskartell ausgestattet werden. Auch

¹⁾ Ich möchte jedoch nochmals betonen, daß es sich bei diesen Reformskizzen für mich nur um andeutungsweise, schematische Darstellungen handelt, daß aber die beste Form der Organisation nur auf Grund genauester Prüfung der technischen und kaufmännischen Gesamtlage jeder einzelnen Industrie gewonnen werden kann. Ich möchte deshalb auch aus nunmehr zwanzigjähriger Praxis der rechtlichen und organisatorischen Abfassung von Kartellsatzungen sowie der Gründung und Leitung von Kartellen davor warnen, derartige Organisationen ohne Mitwirkung hervorragender Sachverständiger durchzuführen, zumal verfehlte Gründungen die betreffende Industrie zumeist sehr empfindlich in ihren gesunden Organisationsbestrebungen zurückbringen.

solche Organisationen sind schon bisher vereinzelt durchgeführt worden. Eine großzügige Entwicklung, wie sie hier ins Auge gefaßt ist, wird aber ebenfalls nur möglich in Verbindung mit der Typisierung und Spezialisierung, was wohl weiterer Erläuterungen nicht bedarf¹⁾. Hervorzuheben ist nur, daß der kollektive Einkauf in so erweitertem Umfange eine besondere genossenschaftliche Finanzierung erfordert und ferner die Aufsammlung entsprechender Risikoausgleichs- und Reservefonds, die freilich wohl überhaupt bei den sämtlichen „Produktionskartellen“ zur Überwindung ungünstigerer Konjunkturen sehr empfehlenswert, übrigens auch bei entsprechender Finanzpolitik ohne große Opfer erreichbar sind. Bei dem kombinierten Ein- und Verkaufskartell wäre in einzelnen Fällen, insbesondere bei größeren regelmäßigen Verkaufsabschlüssen mit selbst organisierten Abnehmern eine finanzielle Beteiligung der letzteren, sei es in Form von Vorauszahlungen oder in Form laufender Kredite namentlich in den Fällen ein Vorteil für beide Teile, wo es gilt, günstige Konjunktüreinkäufe von Rohstoffen usw. zu tätigen.

Spezifische „Ausfuhrkartelle“ sind in der deutschen Industrie bei ihrer bisherigen starken Abhängigkeit vom Exporthandel meines Wissens nur sehr vereinzelt und nebenher durchgeführt worden.

Sie werden aber für den Wiederaufbau unserer Exportwirtschaft und zwar als eine besondere Spezies der Kartelle aus mehreren Gründen eine erheblichere Bedeutung gewinnen müssen.

Soweit bisher organisierte Ausfuhr, z. B. seitens der Syndikate unserer Schwerindustrie erfolgte, beruhte sie durchweg auf dem System, die durch geschlossene Absatzpolitik auf dem Binnenmarkte errungenen Gewinne teilweise zu systematisierten Preisermäßigungen für den Export zu verwenden. Ich betone jedoch ausdrücklich, daß der damit geschaffene Vorwurf des „Dumping“, den man gerade Deutschland immer wieder international gemacht hat, insoweit Sophisterei ist, als genau die gleiche Politik zum mindesten alle zollgeschützten Industrien der Welt je nach ihrer Binnen- und Weltmarktslage betrieben haben und betreiben mußten. Ja auch ohne Zollschutz mußte und konnte z. B. die englische Industrie das gleiche Programm durchführen, indem sie den Export auf Grund einer Herabdrückung ihrer Generalunkosten

¹⁾ Mit spezifischen Einkaufskartellen, also nicht mit ihrer Eingliederung in den hier behandelten Rahmen befaßt sich ein sehr instruktiver Aufsatz v. Prof. Rich. Passow über „Industrielle Einkaufskartelle“ i. Thünen-Archiv Bd. 6, 3. u. 4. H. 1915. Passow zeigt, daß auch hier, wie bei den Preiskartellen verschiedene Grundlagen genommen werden können zur Ausschaltung des Wettbewerbs beim Einkauf je nach Lage der betr. Rohstoffmärkte. — Für die von uns behandelten kombinierten K. fällt dieser Wettbewerb an sich fort, für den Einkauf werden diese K. einfach Großbezieher, jedoch sind auch hier Variationen sehr wohl angebracht.

verbilligte. Selbstredend konnten zollgeschützte und weitgehend organisierte Industrien, wie die deutsche und teilweise auch die französische kartellierte oder die amerikanische „trustierte“ Industrie das Dumping mit besonderem Nachdruck pflegen. Bei diesen allein, so auch den starken deutschen Syndikaten trat es zeitweilig ganz offen als Politik ihrer geschlossenen Organisation in die Erscheinung, hatten doch bereits seit 1902 das Kohlsyndikat, der Halbzeug- und Trägerverband eine gemeinsame Zentrale zur Regelung von Ausfuhrvergütungen, die bekannte „Abrechnungsstelle für die Ausfuhr“ in Düsseldorf begründet, der 2 Jahre danach auch das Roheisensyndikat beiträt¹⁾. Dem einzelnen Unternehmen sind die Grundsätze seiner Ausfuhrpreispolitik schwer nachzurechnen, Organisationen, zumal so bedeutenden, wie den deutschen Eisen- und Stahlverbänden oder den amerikanischen Trusts dagegen sehr leicht; das ist wohl auch der Hauptgrund für die internationalen Anklagen gegen das deutsche Dumping. Diese organisierten und zeitweilig sehr heftigen Weltmarktskämpfe führten ja auch in erster Linie zu dem Abschluß internationaler Kartelle zumeist in der Form von Gebietsrayonierungen, die praktisch nichts anderes sind als Schutzkartelle gegen Ausfuhrgefahren.

Heute haben sich die Grundlagen und Aussichten für ein deutsches Dumping sehr wesentlich verschoben. Einmal hat die deutsche Ausfuhrpolitik für das Ausland, unabhängig von jeder Kartellpolitik dadurch eine stark verschärfte Bedeutung gewonnen, daß unsere zerüttete Valuta selbst bei wesentlicher Aufbesserung gegenüber der stabilen Goldmark vor dem Kriege an sich schon als Ausfuhrprämie wirken muß. Die bekannten feindseligen Bestrebungen unserer Gegner, hiergegen einen besonderen Dumpingschutz zollgesetzlich einzuführen, werden um so stärkere Unterstützung finden, je mehr die deutsche Industrie sich wieder aufrichten kann. Diese Tendenzen müssen überdies durch das schon erwähnte Streben gerade bei den Sieger-Wirtschaften genährt werden, die wirtschaftlichen Folgen des Weltkrieges durch eine echt merkantilistische Industriepolitik, also durch Erschwerung fremder Einfuhren und gleichzeitige systematische Hebung der eigenen Ausfuhr auszugleichen. Die weltwirtschaftlich und weltpolitisch geschwächte deutsche Industrie wird hiergegen einen besonders schweren Stand haben, zumal ihre eigenen Produktionsgrundlagen sich erheblich verschlechterten.

Ein Ausweg aus diesen Fahrnissen kann, abgesehen von unseren

¹⁾ Eine interessante Studie über die Wirkungen dieser Ausfuhrpolitik auf ein bestimmtes Land bietet E. Feehr „Die Ausfuhrpolitik der deutschen Eisenkartelle und ihre Wirkungen in d. Schweiz“, Zürich 1918. — Im übrigen ist diese Frage sehr scharfsinnig behandelt von Dr. Wilh. Feld „Anti-Dumping“, Tübingen 1918.

mit den ausländischen gleichlaufenden Anstrengungen, durch einen tüchtigen ausländischen Wirtschaftsdienst die Führung auf den Auslandsmärkten zurückzugewinnen, nur in ähnlicher Richtung laufen, wie ihn namentlich die Vereinigten Staaten noch im Kriege angebahnt haben.

Schon im Juni 1916 erschien ein starker zweibändiger „Report on Cooperation in American Export trade“¹⁾, der mit außerordentlichem Fleiße alles zusammenträgt, was das Ausland an besonderen Organisationen zur Förderung seiner Industrie und ihres Außenhandels geleistet hat, wobei übrigens Deutschland ein besonderes Lob gesprochen wird. Hierbei werden jedoch in erster Linie die industriellen Organisationen, also die Kartelle bei uns, die Trusts im übrigen Auslande behandelt, gleichgültig, ob sie eine spezifische Ausfuhrorganisation betreiben oder nicht. Es wird vielmehr durchweg offenbar von dem Gedanken ausgegangen, daß die Tatsache der Organisation an sich schon starke Rückwirkungen auf die Hebung der Ausfuhr äußern müsse. Leider trifft das aber auf die bisherige Entwicklung des Gros der deutschen Industrie-Organisation nicht zu. Die weit überwiegende Mehrzahl unserer Kartelle ergriff bisher nur das Inlandsgeschäft; jenseits der Grenzpfähle begann die Freiheit der Konkurrenz. Zwei Gründe waren hauptsächlich hierfür bestimmend, die Internationalität des Wettbewerbs auf den Weltmärkten, für sehr viele Industrien aber auch die Abhängigkeit vom Exporthandel, der lieber „Exportreverse“²⁾ unterschrieb, als sich irgend welchen Normen der Preisbestimmung oder Verkaufsbedingungen unterwarf. Unser Ausfuhrhandel selbst aber war, wie es ja auch in seiner Natur liegen mag, bisher meines Wissens für kollektive Anstrengungen zur Eroberung einzelner Weltmarktsgebiete gar nicht oder doch nur sehr ungenügend organisiert. Bei den Nordamerikanern lagen die Dinge bis vor kurzem organisatorisch ungünstig, als hier das Gespenst der Antitrustgesetzgebung solche Organisationen auch für das Auslandsgeschäft unmittelbar verbot. Hier hakt nun der „Report“ ein und fordert als Ergebnis gegenüber der behaupteten Überlegenheit der ausländischen Organisationen im Ausfuhrgeschäft „Cooperation solely for export business“³⁾. Der Erfolg der darauf einsetzenden Agitation für Organisationsfreiheit im Export war die Webb-Pomerane Act vom 10. April 1918, deren wichtigster § 2 bestimmt⁴⁾: „Keine Bestimmung

¹⁾ Erstattet v. d. „Federal Trade Commission“, Washington. Ich habe ihn i. d. Kartell-Rdsch. 14. Jahrg. 1916, S. 435, ausführlich gewürdigt.

²⁾ Durch diese Reverse verpflichtet sich der Exporteur, im Inlande kartellierte Waren nur ins Ausland zu verkaufen und keine Rückeinfuhr zuzulassen.

³⁾ Bd. I, S. 373.

⁴⁾ Der gesamte Text ist abgedr. in Kartell-Rdsch. 16. Jahrg. 1918, S. 241 ff. Weitere Literatur und Kritik in e. Aufs. v. Eliot Jones in „Journal of Political Economy“ — Chicago, Vol. XXVIII Nr. 9, 1920.

des Gesetzes zum Schutze des Handels und Verkehrs gegen ungesetzliche Einschränkungen und Monopole vom 2. Juli 1890 (der sogenannte Sherman Anti-Trust-Act) darf als ein Verbot einer Vereinigung angesehen werden, die nur für das Exportgeschäft gegründet und nur darin tätig ist . . .“ Damit ist die Trustabwehrgesetzgebung der Vereinigten Staaten, die allerdings stets mehr papiernen als wirtschaftsgesetzlichen Wert hatte, worauf wir oben hinwiesen, ausdrücklich und im vollen Umfange für die Exportorganisation aufgehoben.

Die „Guaranty Trust Company of New York“, die sich u. a. der Gründung solcher Ausfuhrnossenschaften widmet, hat kürzlich einen interessanten Bericht veröffentlicht¹⁾, in dem einleitend bemerkt wird, daß „there is . . . a rapidly growing number of well-planned organisations in which American manufacturers and producers have combined to promote their sales in foreign countries“. Sie erstrecken sich u. a. auf Eisen, Metalle, Eisenbahnmaterial, Textilien, Papier, Zement, Chemikalien, Holzwaren usw. bis zu Musikinstrumenten. Es werden 3 Formen von Organisationen vorgeschlagen: 1. eine vertikale: die Fabrikanten gleicher Erzeugnisse bilden eine Ausfuhrgesellschaft, indem sie nach der Höhe z. B. ihrer Exportfähigkeit zum Aktienkapital beisteuern und die Ausfuhr der Export-Aktiengesellschaft übertragen, an deren Spitze erfahrene Ausfuhrkaufleute gestellt werden. Die Aufträge werden nach dem Schlüssel der Aktienbeteiligung vergeben und zwar auf Grund spezieller Verträge mit jedem Mitgliede, das eine Mindest-Lieferungsverpflichtung übernehmen muß. Während es sich bei dieser Form also um eine Kapitalgesellschaft handelt, ähnelt der 2. Organisationsvorschlag sich unseren Kartellen an: Hier gründet zunächst jedes Mitglied eine Sonderabteilung (subsidiary) für die Ausfuhr. Diese Spezialabteilungen bilden unter sich eine Ausfuhrorganisation, die sich nach den Vorschriften des Webb-Gesetzes registrieren läßt. Ein Zentralverkaufsbüro oder eine Kapitalgesellschaft irgendwelcher Art ist nicht erforderlich. Die Leitung dieser Exportorganisation hat die Aufgabe, die ausländischen Handels- und Kreditverhältnisse zu studieren und derart die Informationen der einzelnen Mitglieder zu unterstützen. Die Kosten werden durch Gebühren oder Beiträge nach Maßgabe der Jahresumsätze aufgebracht. Die Exportabteilungen der Mitglieder können sich weiter auf Preis- und Konditionen-, insbesondere Kreditvereinbarungen, auch Gebietsabgrenzungen festlegen, aber jede behält ihren eigenen Verkaufsapparat bei. Im Falle einer vertraglichen Abgrenzung der Exportgebiete erübrigen sich solche Preis- usw.-Vereinbarungen, erfolgt diese nicht, werden die erwähnten Bindungen der Preise und Kreditübereinkommen sowie gemeinsame Läger usw. zweckmäßig. Endlich ein 3. Vorschlag erstreckt sich auf die bloße Pionierarbeit für Ge-

¹⁾ Unt. d. Titel „Combining for Foreign Trade“ 1920.

werke, die bislang genügenden heimischen Absatz fanden, aber darüber hinaus Ausfuhrmöglichkeiten neu schaffen möchten. Hier besteht die Kollektivaufgabe in der Gründung von Forschungsorganen, die den Boden für ein späteres kooperatives Ausfuhrgeschäft zu sondieren und Wege zu weisen haben¹⁾.

Ich glaube diesem — frei wiedergegebenen — Bericht keine weiteren Erklärungen hinzufügen zu sollen. Er zeigt Wege, die auch von deutschen Industrien begangen werden könnten und sollten, und zwar gemeinsam mit dem Exporthandel, oder, wo dieser, wie leider früher manchmal versagen sollte, aus eigener Kraft. Vor allem aber erscheint mir hier auch der Boden geebnet für ein Zusammengehen mit den Ausfuhrindustrien solcher Länder, die aus wirtschaftlichen, aber auch politischen Interessen uns wohl gern die Hand reichen werden²⁾.

Solche Exportkartelle oder auch kapitalistische Ausfuhrgesellschaften, denn beide können nebeneinander erstehen, je nach Lage der einzelnen Industrie, werden dem Vorwurfe des Dumping entgehen und doch durch die Kraft und Mittel ihrer Organisationen Erfolge bringen können, wo die zersplitterten Kräfte des Einzelnen nicht ausreichen.

¹⁾ Ein für mich interessanterweise ganz ähnlicher Plan, wie ich ihn im Jahre 1913/14 nach nicht unerheblichen Schwierigkeiten für eine deutsche Industrie verwirklichen konnte, leider wurde die bereits eingeleitete überseeische Aktion durch den Weltkrieg jäh unterbrochen.

²⁾ Hinweisen möchte ich nur darauf, daß das Vorgehen der Amerikaner bereits ähnliche internationale Interessengemeinschaften angebahnt hat. Vergl. Ber. d. „Iron Age“ v. 13. 3, 8. 5. 1919.

Die Formen des wirtschaftlichen Kampfes (Streik, Boykott, Aussperrung usw.). Eine volkswirtschaftliche Untersuchung auf dem Gebiete der gegenwärtigen Arbeitspolitik. Von **G. Schwittau**, Privatdozent an der Universität St. Petersburg. 1912. Preis M. 12,—.

Das Unternehmertum und die öffentlichen Zustände in Deutschland. Eine Zeitbetrachtung von **Paul Steller**. 1911. Preis M. 2,40.

Die Interessengemeinschaften. Eine Ergänzung zur Entwicklungsgeschichte der Zusammenschlußbewegung von Unternehmungen. Von **Dr. Ulrich Marquardt**. 1910. Preis M. 2,—.

Kapital- und Gewinnbeteiligung als Grundlage planmäßiger Wirtschaftsführung. Von **Dr. Albert Südekum**, Staatsminister und Finanzminister a. D. 1921. Preis M. 4,40.

Die Finanzierung und Bilanz wirtschaftlicher Betriebe unter dem Einfluß der Geldentwertung. Von **Dr. W. Prion**, o. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln. 1921. Preis M. 8,80.

Inflation und Geldentwertung. Finanzielle Maßnahmen zum Abbau der Preise. Gutachten, erstattet dem Reichsfinanzministerium. Von **Dr. W. Prion**, Professor an der Handelshochschule Berlin. Unveränderter Neudruck. 1920. Preis M. 8,—.

Die volkswirtschaftliche Bilanz und eine neue Theorie der Wechselkurse. Die Theorie der reinen Papierwährung. Von **Edmund Herzfelder**. 1919. Preis M. 24,—; gebunden M. 26,40.

Von der Diskontpolitik zur Herrschaft über den Geldmarkt. Von **Dr. Johann Plenge**, ord. Professor der wirtschaftlichen Staatswissenschaften an der Universität in Münster. 1913. Preis M. 12,—.

Der Friede von Versailles. Wirtschafts- und sozialpolitische Ausblicke. Von **Adolf Braun**. 1919. Preis M. 2,—.

Kartell-Rundschau

**Zeitschrift für Kartellwesen und
verwandte Gebiete**

Herausgeber:

Dr. Tschierschky, Berlin

Ein unerläßlicher Wegweiser für wirtschaftliche Verbände, Industrielle und Volkswirtschaftler zur fortlaufenden Unterrichtung über die Organisationsbewegung im In- und Ausland. Die Zeitschrift bietet ein in dieser Vollständigkeit nirgends erhältliches Quellenmaterial über das gesamte Kartell- und Trustwesen, über Verbände zur Wahrung der wirtschaftlichen und sozialpolitischen Interessen, Sozialisierungs- und Organisationsfragen.

Alte Jahrgänge sind in wenigen Exemplaren noch erhältlich.

Bezugspreis:

Mk. 60,— für das Inland, Mk. 150,— für das Ausland jährlich.

Verlag: Kartell-Rundschau, Berlin SW 68, Zimmerstrasse 88
