

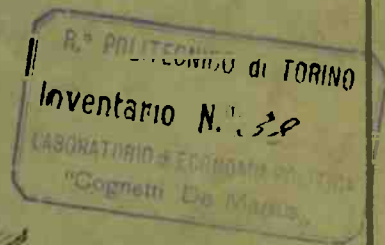
III
250

Der Sieg des Industrialismus.

(Bodenemanzipation und Betriebskonzentration.)

Von

Dr. Josef Brunzel.



IA POLITICA
rtiis

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1911.



VI

UTO 113184

Der Sieg

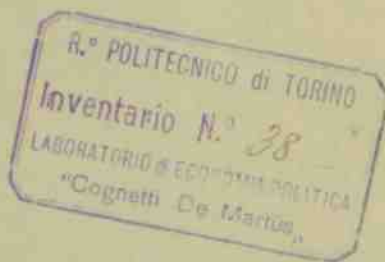
des

Industrialismus.

(Bodenemanzipation und Betriebskonzentration.)

Von

Dr. Josef Grunzel.



Leipzig,

Verlag von Duncker & Humblot.

1911.

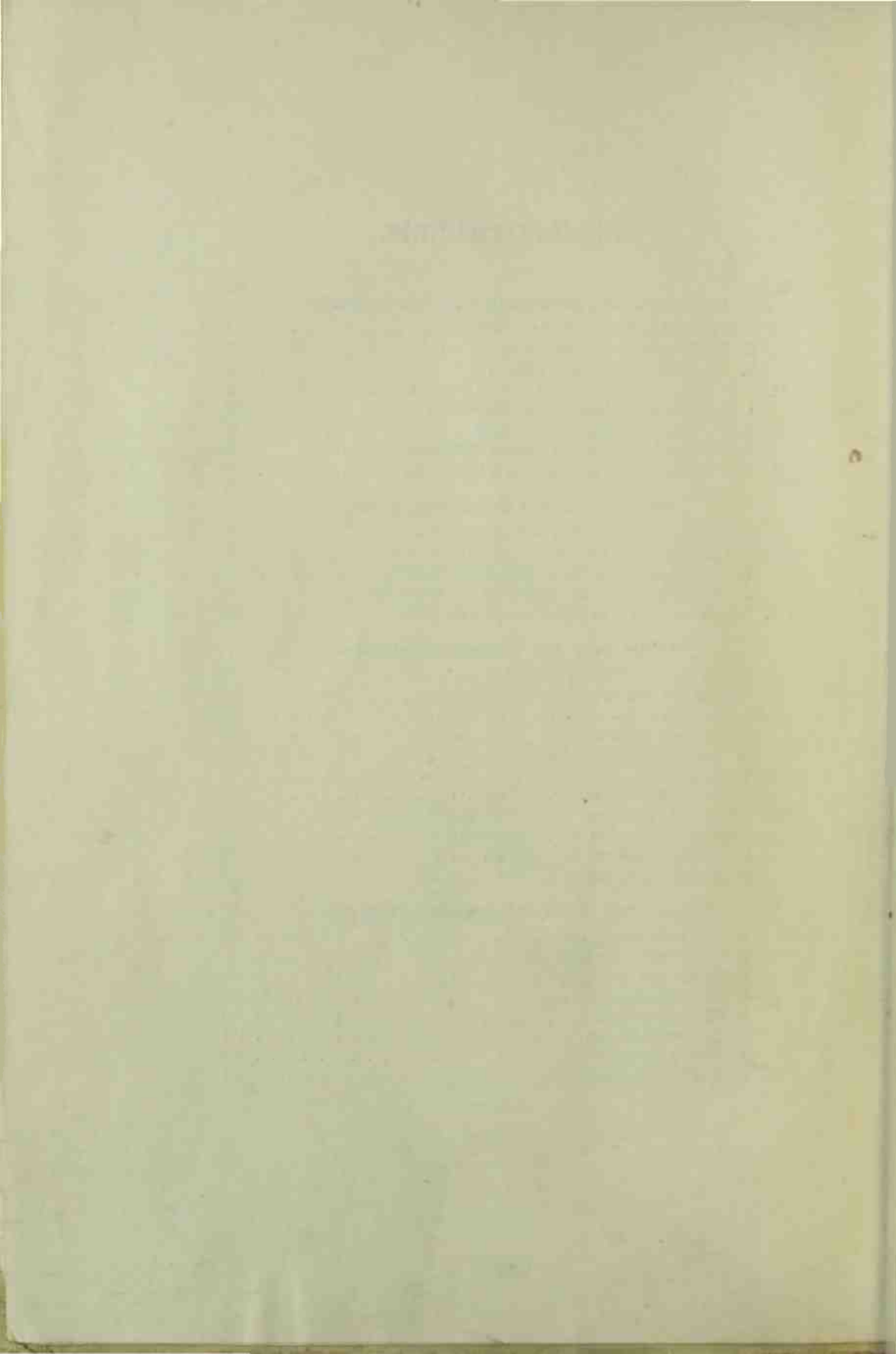
N.ro INVENTARIO PRE 15713

Alle Rechte vorbehalten.

Altenburg
Hetzersche Hofbuchdruckerei
Stephan Weibel & Co.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Erster Teil. Die Industrialisierung der Produktion.	
I. Die Ursachen der Industrialisierung	1
1. Die Ursachen in der Konsumtion	1
2. Die Ursachen in der Produktion	6
II. Die Richtungen der Industrialisierung	12
1. Die Industrialisierung der Bodenbebauung	12
2. Die Industrialisierung der Tierzucht	25
3. Die Industrialisierung in anderen Richtungen	30
III. Die Wirkungen der Industrialisierung	32
Zweiter Teil. Die Bodenemanzipation.	
I. Die Ursachen der Bodenemanzipation	36
II. Die Richtungen der Bodenemanzipation	41
1. Die Bodenemanzipation hinsichtlich der Rohstoffe	41
2. Die Bodenemanzipation hinsichtlich der Naturkräfte	48
III. Die Wirkungen der Bodenemanzipation	51
Dritter Teil. Die Betriebskonzentration.	
I. Die Ursachen der Betriebskonzentration	56
II. Die Arten der Betriebskonzentration	59
1. Die Fusion	59
2. Die Kombination	65
3. Die Interessengemeinschaft	67
4. Das Kartell	84
5. Der Trust	102
III. Die Wirkungen der Betriebskonzentration	107
1. Die Wirkungen auf die Produktionskosten	107
2. Die Wirkungen auf die Preise	113
3. Die Wirkungen auf die Arbeiter	123
Vierter Teil. Wirtschaftspolitische Folgerungen.	
1. Der Agrarschutz	129
2. Ein Zollschutz für Arbeitskräfte	132
3. Kartell- und Trustgesetze	137
4. Die Kapitalausfuhr	141
5. Die Kreditgefahr	143
6. Die Verstaatlichung	147
7. Neue Steuergrundsätze	152
8. Ein Wirtschaftsparlament	157



Erster Teil.

Die Industrialisierung der Produktion.

I. Die Ursachen der Industrialisierung.

1. Die Ursachen in der Konsumtion.

Die moderne Produktion ist von dem Streben nach Industrialisierung geleitet, durch welche die der Natur abgewonnenen Stoffe einen immer höheren Aufwand von Arbeit und Kapital erfahren, bevor sie zum menschlichen Verbrauch gelangen. Das Fabrikat verdrängt den Rohstoff, das höherwertige Fabrikat das minderwertige Fabrikat.

Die Grenzlinie zwischen Rohstoff und Fabrikat ist freilich keine scharfe. Als Rohstoffe bezeichnet man jene Produkte, welche die verschiedenen Zweige der Urproduktion, Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, Viehzucht, Bergbau usw. dem Tier-, Pflanzen- und Mineralreich abgewinnen, aber nur zu geringem Teile in einer für die direkte Befriedigung menschlicher Bedürfnisse geeigneten Form liefern. Die mit der Gewinnung der Stoffe selbst verbundene Arbeit, wie das Mähen und Dreschen des Getreides, das Fällen der Bäume, das Schlachten der Tiere, das Graben der Erze, verwandelt die Rohstoffe noch nicht zu Fabrikaten, nicht einmal die Vorrichtung derselben, um sie für den Transport geeigneter und haltbarer zu machen, wie das Fügen der Zuckerrübe, das Trocknen und Salzen der Häute, das Rösten der Erze, das Zerkleinern der Kohle usw. Von einer industriellen Verarbeitung ist erst dann die Rede, wenn der Rohstoff den Gewinnungsort in einer verkehrsfähigen Form, also als Ware, verlassen hat und in einem gesonderten Betriebe eine technische oder chemische Veränderung erfährt¹. Anders fällt die Entscheidung vom

¹ Josef Brunzel, System der Industriepolitik. Leipzig 1906, S. 7.
Brunzel, Industrialismus.

Standpunkt der äußeren Handelspolitik aus, denn dann gilt in einem Lande als Rohstoff, was zur Verarbeitung vom Auslande bezogen werden muß. Daher werden ganz mit Recht die gleichen Produkte, wie Kupfer, Koks, Fleisch, Indigo usw. in manchem Lande als Fabrikate, in den Bezugsländern dagegen als Rohstoffe behandelt. Für die vorliegende Untersuchung gilt nicht der handelspolitische, sondern der allgemein wirtschaftliche Begriff.

Zur Industrialisierung, zum Übergange vom Rohstoff zu einem immer höherwertigen Fabrikat, drängen Veränderungen sowohl auf Seite der Konsumtion als auch auf Seite der Produktion. In der persönlichen Konsumtion ist das rastlose Ferment die Kultur. Bei der Deckung des Bedarfses für Kleidung und Wohnung verläßt der Mensch schon unter primitiven Verhältnissen das Rohstoffstadium, indem er statt der Tierfelle Gewebe, statt der Baumstämme und des Reifigs vorgerichtete Balken, behauene Steine und bearbeitete Metalle verwendet. Mit der steigenden Bevölkerungsdichte verfeinert sich zunächst das Kleidungsbedürfnis, weil das Bestreben nach stärkerer Geltendmachung der eigenen Persönlichkeit bald die Neigung zum Kleiderluxus weckt. Deshalb hat im Wirtschaftsleben des Mittelalters die Textilindustrie eine so hervorragende Rolle gespielt, und zwar die Tuchindustrie als städtisches Gewerbe und die Leinenindustrie als häusliche und ländliche Nebenbeschäftigung, denn die Baumwolle war noch unbekannt. So kommt es, daß die ursprünglich für industrielle Erzeugnisse überhaupt geschaffene Bezeichnung Manufakturwaren im kaufmännischen Sprachgebrauch von heute nur auf Webwaren angewendet wird. Aus dem Nachahmungstrieb des Menschen entsteht die Mode, die immer weitere Kreise zieht und immer rascher wechselt. Der Kleidungsbedarf erfährt dadurch gleichzeitig eine Vereinheitlichung und Steigerung. Die Nationaltrachten weichen unaufhaltsam in allen Ländern der Erde einer gleichmäßigen europäischen städtischen Tracht und in dieser wirkt jede neue Mode in Paris fast gleichzeitig auch auf Petersburg, Tokio und Buenos-Aires und von dort auf die übrige Bevölkerung des Landes. Massenbedarf ist aber der stärkste Antrieb zur Industrialisierung. Die Verfeinerung und Vereinheitlichung zeigt sich, wenn auch später und in geringerem Grade, in den Wohnungen und ihren Einrichtungen. Die Verteilung des Einkommens auf die verschiedenen Gruppen der Bedürfnisse verschiebt sich denn auch beständig. In einigen ländlichen Gegenden Italiens verwendet der Landarbeiter noch heute 80—90 % seines Einkommens auf Nahrungsmittel, während sonst in Europa der besser

sitierte Mittelstand den für Nahrung aufgewendeten Teil des Einkommens bereits unter 50 % herabgedrückt hat.

Das Nahrungsbedürfnis des Kulturmenschen tritt aber nicht bloß deshalb zurück, weil die anderen Bedürfnisse an Bedeutung gewinnen, sondern auch deshalb, weil es quantitativ geringer wird. Dem Naturmenschen ist das Essen eine der Hauptfreuden des Lebens; von wilden Völkerschaften werden, sobald genügend Speisen zur Verfügung stehen, ungeheure Mengen derselben vertilgt. Die medizinische Wissenschaft weist aber immer wieder nach, daß selbst in den Kulturländern Europas mehr gegessen wird, als dem Körper zuträglich ist, weshalb denn — neuestens von dem dänischen Arzt Hindhede — eine eifrige Propaganda für eine Einschränkung der Nahrungsmittelzufuhr des Menschen betrieben wird. Mit dem Rückgang der Quantität steigert sich aber die Qualität, indem auch bei den Nahrungsmitteln das Rohstoffstadium überwunden wird. Wenn daher die Handelsstatistik den Rohstoffen und den Fabrikaten die Nahrungsmittel als selbständige Kategorie gegenüberstellt, so gibt sie kein richtiges Bild der Veränderungen im Außenhandel, weil auch in dieser Gruppe die Rohstoffe immer mehr durch Fabrikate (Zucker, Würste, Konserven, Teigwaren usw.) ersetzt werden. Im Kulturland ist der Verbrauch von Nahrungsmitteln nur durch eine Verfeinerung des Stoffes steigerungsfähig, die eine Verarbeitung voraussetzt. Beim Rohstoff ist der Sättigungspunkt viel früher erreicht als beim Fabrikat. Der Sättigungspunkt bei Kartoffeln ist ziemlich niedrig und sinkt sogar mit steigendem Wohlstand der Bevölkerung. Wenn trotzdem die Produktion von Kartoffeln stärker zugenommen hat als die Bevölkerung, so war dies nur dadurch möglich, daß ein immer größerer Teil der Erntemenge auf dem Umwege über Viehzucht und Industrie zum Verbrauch gelangte. Als der Anbau der Kartoffeln im Großen zu Ende des 18. Jahrhunderts eingeführt wurde, diente die Wurzelknolle hauptsächlich als Nahrungsmittel. Heute werden in Deutschland nach verschiedenen Erhebungen nur 25 % der Ernte unmittelbar für Speisezwecke, dagegen 40 % für Viehfutter und 10 % für die Stärkefabrikation und Branntweinbrennerei verwendet, während der Rest auf Ausfaat (15 %) und Fäulnis (10 %) entfällt. Die Verfeinerung wird besonders herbeigefordert durch die stetige Zunahme der städtischen Bevölkerung und Lebensweise auf Kosten der ländlichen. Damit vollzieht sich ein Übergang von der Kartoffel zum Brot, vom Roggenbrot zum

Weizenbrot, vom Brot zum Fleisch, vom Rindfleisch zu Schweinefleisch und Fleischwaren aller Art.

In Großbritannien und den Vereinigten Staaten von Amerika ist der Roggenverbrauch verschwindend klein gegenüber dem Weizenverbrauch von 162,4 kg (1906 bis 1907 für Großbritannien und Irland) und 183,5 kg (1907 für die Vereinigten Staaten), berechnet auf den Kopf der Bevölkerung. In Frankreich ist der Weizenkonsum von 120 bis 150 kg im ersten Viertel des 19. Jahrhunderts auf mehr als 200 kg gestiegen, während der Roggenkonsum nur etwa 33 kg beträgt. In Deutschland entfielen im Durchschnitt der Jahre 1879 bis 1884 vom Gesamtverbrauch in Brotgetreide 30 % auf Weizen, im Durchschnitt der Jahre 1893 bis 1909 dagegen 38 % (90,7 kg), doch ist anzunehmen, daß der hohe Verbrauch in Roggen auf eine steigende Verwendung zu Fütterungszwecken und für die Industrie zurückzuführen ist. In Österreich-Ungarn hob sich der Weizenverbrauch von 65,35 kg im Durchschnitt der Jahre 1871 bis 1875 auf 130,6 kg im Jahre 1910, der Roggenverbrauch in derselben Zeit nur von 76,9 auf 91,4 kg.

Die Veränderungen in der Fleischnahrung lassen sich mangels der nötigen statistischen Unterlagen nicht so leicht nachweisen. Die für England und Frankreich vorliegenden älteren Daten¹ lassen eine Steigerung des Konsums von Schweinefleisch erkennen, doch nimmt dessen Stelle vielfach das hochwertige Fleisch der Mastchafe ein. In Deutschland ist gerade für die wichtigsten Industriegebiete und großen Städte eine starke Zunahme des Schweinefleischkonsums festgestellt worden. In Sachsen z. B. ist (nach dem Statistischen Jahrbuch für das Königreich Sachsen) der Verbrauchsanteil des Schweinefleisches von 58 % in den Jahren 1856—1865 auf 63 % in den Jahren 1896—1905 gestiegen, der des Rindfleisches in derselben Zeit von 42 auf 37 % gefallen. Anhaltspunkte für das ganze Reich geben die seit einigen Jahren vom kaiserlichen Gesundheitsamt veröffentlichten Ziffern über die Schlachtvieh- und Fleischschau im Zusammenhalt mit denen über den Viehstand. In Österreich zeigt der Bedarf Wiens in der Stückzahl der aufgetriebenen Rinder in der Zeit von 1901 bis 1909 eine Zunahme von 0,4 % (234,054 gegen 233,142), der Kälber eine solche von 14,8 % (221,146 gegen 192,636), der Schweine eine solche von 12,7 % (700,143 gegen 621,163), während die

¹ Kurt Apelt, Die Konsumtion der wichtigsten Kulturländer. Berlin 1899, S. 44. — Handwörterbuch für Staatswissenschaften. 3. Aufl., IV. Bd., S. 360 ff.

Schlachtung von Lämmern und Schafen infolge der veränderten Marktverhältnisse in Schafwolle sehr zurückgegangen ist.

Zur Industrialisierung zwingt aber auch die aus der Verteuerung und Verderblichkeit der Naturstoffe sich ergebende Notwendigkeit der Herstellung von Surrogaten. So entstanden zahlreiche Kaffeesurrogate, die fabrikmäßig erzeugt werden, wie Malzkaffee, Feigenkaffee, Zichorienkaffee usw.; die Butter wird zum Teil durch Speisefette ersetzt, die durch Raffinierung des Kokosnussfettes unter verschiedenen Namen (Kunerol, Glorior, Laureol usw.) gewonnen werden. Das aus dem Rindstalg gewonnene Margarin hätte als Ersatzmittel ebenfalls größere Verbreitung gefunden, wenn sich die Gesetzgebung der europäischen Staaten mehr damit befaßt hätte, den Fabrikationsprozeß zu regeln und zu kontrollieren, statt lediglich die landwirtschaftlichen Interessen gegen die Möglichkeit einer Verwechslung mit Naturbutter zu schützen, wie dies dormalen geschieht. Das Problem der künstlichen Zusammensetzung der wichtigsten Nährstoffe, so die Synthese des Eiweiß, beschäftigt die wissenschaftliche Chemie schon lange. Künstliche Rubine und Smaragde sind von den echten mit Sicherheit nicht mehr zu unterscheiden. Selbst das zarteste Naturprodukt muß der Synthese weichen. Eine Blume aus bemalten Gewebestücken, Draht und Kautschuk mit einem aus Theer und anderen Stoffen chemisch erzeugten Duft verdrängt siegreich die natürliche Schwester aus Garten, Wiese und Wald. Ein modernes Frühlingsfest ist schon unabhängig von der Jahreszeit, denn es ist gewöhnlich ein Fest zu Ehren des — synthetischen Frühlings.

Für den ersten Moment muß es verwunderlich erscheinen, daß auch in der technischen Konsumtion, für die Zwecke der industriellen Weiterverarbeitung, an die Stelle des Naturstoffes der Kunststoff tritt. Die Vorteile aber sind so groß und augenfällig, daß der Umwandlungsprozeß noch raschere Fortschritte aufzuweisen hätte, wenn er nicht durch verfehlte handelspolitische Maßnahmen hier und da aufgehalten worden wäre. Die Vorteile liegen darin, daß der Bezug von den oft seltenen Fundstellen des Naturstoffes unabhängig wird, daß die Gewinnung nicht beschränkt ist, sondern dem jeweiligen Bedarf entsprechend ausgedehnt werden kann, daß immer ein reines und gleichmäßiges Produkt geliefert werden kann, während der Naturstoff durch mehr oder minder starke Beimengungen verunreinigt ist und daher in der Qualität stark wechselt und daß schließlich meist auch eine Verbilligung des Rohmaterials herbei-

geführt wird. Handelspolitische Fehler sind insofern begangen worden, als die Kunststoffe im Gegensatz zu den Naturstoffen, welche sie ersetzen sollen, mit einem oft recht hohen Einfuhrzoll belegt wurden. Man behandelte sie als Fabrikate, glaubte wohl auch durch den Zollschutz eine neue Inlandsindustrie hervorrufen zu können, verursachte aber damit nur eine Verteuerung des Rohmaterials und eine Behinderung der verarbeitenden Industrien, da die Gefahren und Einrichtungskosten der Fabrikation eines neuen Kunststoffes sehr bedeutende sind und das Kapital zu großer Vorsicht mahnen. Allgemein ist die Verdrängung des Krapp, der früher stark verwendeten Wurzel der Färberröte durch das aus Steinkohlentheer hergestellte Alizarin, des aus Indien kommenden natürlichen blaufärbenden Stoffes durch den künstlichen Indigo, des Hauptproduktes der Insel Formosa durch den synthetischen Kampher. Das natürliche Monopol Grönlands auf den Eisstein wurde durch die Erzeugung des künstlichen Kryoliths gebrochen, der zu Aluminium verarbeitet wird und in der keramischen Industrie eine wichtige Rolle spielt. In Soda, Bor säure usw. ist das natürliche Vorkommen verschwindend klein gegenüber der Fabrikation. Das Monopol Chiles auf den Salpeter wird durch das neue Verfahren der Gewinnung des Stickstoffes aus der Luft bedroht. Holz, Horn, Elfenbein, Schildpatt usw. werden durch Zelluloid, Galalit und andere künstliche Schmelzstoffe ersetzt. Für die Herstellung von Schuhwaren, Täschnerwaren, Bucheinbänden verwendet man Kunstleder, das aus Abfällen von Leder, Geweben usw. mit Hilfe von Bindemitteln hergestellt wird. In Kunstseide beträgt die Weltproduktion bereits $5\frac{1}{2}$ Mill. kg, während sich die Ernte in Naturseide im Jahre 1909 bis 1910 auf 25 Mill. kg belief. Der enorm gestiegene Bedarf an Kautschuk in der Elektroindustrie, Automobilindustrie usw. hat die Frage des synthetischen Kautschuks aufgeworfen, die auch schon theoretisch gelöst ist. Die Fabrikation von Lacken und Firnissen hat sich so entwickelt, daß die Erzeugung von allerlei Kunstharzen in Angriff genommen werden mußte usw.¹

2. Die Ursachen in der Produktion.

Die treibenden Elemente der Industrialisierung in der Produktion kann man kurz mit den Schlagworten *Vollendnot* und *Leutenot* bezeichnen. Das ist natürlich nicht so zu verstehen, als ob Mangel

¹ Seit 1. Januar 1911 erscheint in München vierzehntägig eine eigene Fachzeitschrift unter dem Titel „Kunststoffe“.

an Boden und Menschen überhaupt bestünde, die Verdichtung der Bevölkerung in den Großstädten und Industriegebieten (England, Belgien, Rheinland-Westfalen usw.) hat aber stellenweise den Wert von Boden und menschlicher Arbeitskraft so gesteigert, daß eine Rentabilität der Produktion nur in einer verhältnismäßig stärkeren Heranziehung von Kapital gefunden werden kann.

Die Bodennot zeigt sich deutlich in dem riesigen Unterschied der Grundpreise. In den Geschäftszentren der europäischen Großstädte ist der Preis für den Quadratmeter auf mehrere Tausend Mark gestiegen. Landwirtschaftlich benutzter Boden kostet in Deutschland stellenweise mehr als 5000 Mk. für den Hektar, in Argentinien dagegen bei großer natürlicher Fruchtbarkeit 50 Mk., in Westkanada, wo er vor einem Menschenalter gar nur 6 Mk. kostete, gegenwärtig 40 bis 120 Mk. Auch in den Vereinigten Staaten von Amerika ist der Preis für Farmland auf 150 bis 200 Dollars per acre, 1575 bis 2100 Mk. per Hektar, gestiegen, sodaß eine starke Abwanderung nach Kanada stattfindet. Weideland in Patagonien wird von der deutsch-argentinischen Kolonisationsgesellschaft für Viehzucht-kolonien zum Preise von 1,50 Papier-Peso (6 Mk.) verkauft. Schon daraus ergibt sich eine Differenz in den Produktionskosten, denn wenn ich von einem Hektar 10 q Weizen zu 15 Mk. gewinne, so beträgt die Belastung für die Verzinsung der Kapitalanlage bei einem Bodenpreise von 5000 Mk. und einem Zinsfuß von 5 % für den q Weizen 2,50 Mk. oder 16,7 % des Preises, bei einem Bodenpreise von 50 Mk. aber nur 0,25 Mk. oder 0,17 %. Wenn also Gebiete mit hohen und solche mit niederen Bodenpreisen in ihren Produkten konkurrieren, so muß der teure Boden eine wenig mobiles Kapital beanspruchende Produktion aufgeben und sich vielmehr der Gewinnung von Spezialprodukten zuwenden, bei denen sich ein Minimum an Bodenraum mit einem Maximum an Absatzfähigkeit verbinden läßt. Die Spezialisierung ist notwendig, weil sich nur bei großen Mengen gleichmäßiger Arbeit möglichst viel Kapital möglichst produktiv aufwenden läßt. Der Boden wird also nicht bloß intensiv als Gartenland bebaut, sondern nur einer einzigen Kulturpflanze, dem Paradiesapfel, dem Spargel usw. gewidmet. Eine Vorbedingung der Spezialisierung ist aber die Erweiterung des Marktes. Hierzu ist wieder erforderlich eine gute Konservierung der Ware und eine bessere Organisation des kaufmännischen Vertriebes.

Die Konservierung der Ware erfordert in der Industrie

und im Bergbau kaum noch besondere Vorkehrungen, wohl aber in der Landwirtschaft, weil die organischen Stoffe der Natur einem mehr oder minder raschen Verderben unterliegen und überdies bei einer Verarbeitung infolge der Verringerung des ursprünglichen Volumens an Transportsfähigkeit gewinnen. Ein großartiger Fortschritt ist in dieser Hinsicht mit der Kartoffeltrocknung namentlich in Deutschland gemacht worden, wo bereits 300 Etablissements, darunter viele auf genossenschaftlicher Basis bestehen, die 5—6 Mill. q frischer Kartoffeln verarbeiten. Aus 4 q frischer Kartoffeln wird 1 q getrockneter hergestellt, die Kosten der Trocknung machen sich im Preise der Ware gut bezahlt. Die Einführung der Kunsttrocknung für Heu, Getreide, Öl- und Hülsenfrüchte bedeutet eine sehr wertvolle Sicherung der Ernte gegen die Unbilden der Witterung. Wichtig ist die Konservierung für Gemüse und Obst, da diese Produkte zu 80 bis 90 % Wasser enthalten, daher im natürlichen Zustande schwer aufzubewahren sind und den Transport außerordentlich verteuern. Als Dörrgemüse blüht das Naturprodukt nichts von seinen wertvollen Bestandteilen ein. Sehr verschieden sind die Konservierungsarten für Obst; es kann gedörrt, mit Zucker, Alkohol, Senf usw. eingemacht, zu Marmeladen eingekocht, kandiert, sowie auf Säfte, Wein und Branntwein verarbeitet werden. Eine große Ummwälzung in der Fleischversorgung der Welt wurde herbeigeführt, als es zwei englischen Kolonisten im Jahre 1881 gelungen war, das neu gefundene Gefrierverfahren von Giffard für den Transport von geschlachtetem Fleisch zu verwenden, denn jetzt liefern südamerikanische und neuseeländische Viehzüchter ihr Fleisch für europäische Märkte. In Amerika gibt es bereits 60 000 Kühlwaggons, in Sibirien wurden 1292 solcher Waggons für den Export von Butter eingestellt. Die Geflügeleiern sind in wenigen Jahren zu einem wichtigen Welthandelsartikel geworden, nachdem die Konservierung durch Einlegen in Kaltwasser (Kalkeier) und durch Aufbewahrung in Kühlhäusern (Kühlhauseier) gelungen ist. Die Riviera von Sau Remo bis Nizza sendet jeden Winter ganze Waggonladungen frischer Blumen in die europäischen Großstädte, seitdem diese Waggons durch Heizvorrichtungen dafür eingerichtet sind.

Die Organisation des kaufmännischen Vertriebes ist notwendig, um den Weg vom Produzenten zum letzten Konsumenten durch Ausschaltung überflüssiger Glieder des Zwischenhandels abzukürzen. Der Zwischenhandel ist insoweit wirtschaftlich nützlich und unentbehrlich, als der Produzent wegen der Entfernung des Absatz-

gebietes, wegen der Unkenntnis der Sprache und Sitte der Abnehmer, der schwierigen persönlichen Kontrolle der Kreditnehmer usw. eine Aufgabe übernehmen muß, welcher der Produzent noch nicht gewachsen sein kann. Mit der Ausgestaltung der Verkehrsmittel, der Verringerung der Reiseentfernungen und Reisekosten, der Verbreitung der Kenntnis fremder Sprachen und Wirtschaftsgebiete, der größeren Konsolidierung der geschäftlichen Beziehungen überhaupt müssen überflüssig gewordene Glieder des Zwischenhandels ausgeschaltet werden. Werden sie bloß aus Gewohnheit und Überlieferung beibehalten, so wirken sie schädlich, denn sie verteuern nicht bloß das Produkt unnötigerweise, sondern verschleiern auch das Absatzgebiet, indem sie die richtige Beurteilung der dort stattfindenden wirtschaftlichen Veränderungen und eine rasche Anpassung an die wechselnden Bedürfnisse erschweren. Unter dem Mangel eines den Zeitverhältnissen entsprechenden kaufmännischen Vertriebes leiden die kleingewerblichen Produzenten, welche durch eigene Initiative und durch genossenschaftlichen Zusammenschluß sich die Vorteile des Großbetriebes zuwenden können. Selbst in der Großindustrie macht sich dieser Mangel teilweise fühlbar, wenn im Export nach überseeischen Gebieten überflüssigerweise die Vermittlung des im Inland ansässigen Exporteurs oder gar eines fremden Landes in Anspruch genommen wird; als Beispiel kann der indirekte Export Österreichs über Hamburg, London und Paris gelten. Am meisten zurückgeblieben ist aber die Landwirtschaft. In Europa läßt sich konstatieren, daß selbst bei der Versorgung der Großstädte aus nahe gelegenen landwirtschaftlichen Betrieben der vom Produzenten erzielte Preis auf dem Wege zum letzten Verbraucher bei Milch und Fleisch oft um 100 %, bei Obst und Gemüse um 200 bis 400 % verteuert wird. Nach den vom städtischen statistischen Amt in Frankfurt a. M. kürzlich veröffentlichten Daten entfällt von dem Milchpreis in einigen großen Städten ein Drittel auf die Vermittlungskosten, sodas der Produzent nur zwei Drittel erhält. Das amerikanische Ackerbauministerium hat jüngst auf Grund von Erhebungen in 78 verschiedenen Städten Nordamerikas ermittelt, daß die Farmer von dem Konsumentenpreis bei Milch und Geflügel kaum 50 %, bei Eiern 69 %, bei Kohl 48 bis 55 %, bei Äpfeln 56 bis 60 %, bei Zwiebeln 28 %, bei Orangen 20 bis 59 % erhalten; bei dem kommerziell am besten gestellten Weizen beträgt dagegen der Produzentenanteil 80 %.

Für die Produkte der Landwirtschaft erweist sich hierbei häufig die Einführung einer öffentlichen Qualitätsgarantie als

sehr förderlich, weil der Handel qualitativ gleichartige oder nur in wenigen feststehenden Qualitätstypen vorkommende Ware bevorzugt. Holland hat seit dem Jahre 1900 die Kontrolle der Butter durch Spezialgesetze geregelt und in den verschiedenen Provinzen Kontrollstationen errichtet. Käse, welcher einen Mindestfettgehalt von 45 % aufweist, erhält eine Garantiemarke und erfreut sich deshalb reger Nachfrage. Ein sehr strenges Gesetz erließ kürzlich Dänemark. Die Molkereien werden einer behördlichen Kontrolle unterstellt und müssen ihre Produkte mit einer bestimmten Landesmarke versehen. Die zur Ausfuhr gelangende Butter darf nicht mehr als 16 % Wasser enthalten, nicht mit Anilin gefärbt sein und kein anderes Konservierungsmittel als Kochsalz enthalten; sie muß aus auf mindestens 80° C erhitzter Milch hergestellt sein. In Australien steht die Molkereiwirtschaft unter steter Überwachung staatlicher Inspektoren. Butter und Käse sind einem behördlichen Gradierungszwang unterworfen, durch welchen die Qualität hinsichtlich Geruch, Schmelzbarkeit, Struktur, Form, Salzung und äußerer Ausstattung nach Punkten klassifiziert wird. In Deutschland hat der vom Klub deutscher Geflügelzüchter in Berlin eingeführte Kontrollstempel für Trinkeier zur Erweiterung des Absatzes und zur Verbesserung der Verkaufspreise beigetragen. In Serbien besteht eine behördliche Beschau gedörrter Pflaumen, neu geregelt durch Verordnung vom 31. Juli a. St. 1908. Eisenbahnstationen und Zollämter dürfen nur jene Sendungen zulassen, für welche auf der Deklaration oder dem Frachtbrief die Bestätigung der Beschaukommission beigefügt ist, daß die Qualität als gut befunden wurde.

Als Leutenot wird hier eine merkwürdige Kulturerrscheinung bezeichnet, nämlich die Verteuerung der groben Menschenarbeit. Sie äußert sich in zweifacher Weise, erstens in einer Überwälzung der Produktionskosten von der Arbeit auf das Kapital, von der Menschenarbeit auf Maschinearbeit, und zweitens in einer Verfeinerung der Menschenarbeit selbst. In allen Kulturgebieten kann man beobachten, wie persönliche Dienstleistungen, welche eine stärkere Unterwerfung unter den persönlichen Willen des Arbeitgebers erfordern, ferner gewöhnliche Handlangerarbeiten, zu denen mehr physische Anstrengung als geistige Aufmerksamkeit gehört, in Mibachtung fallen und daher höher bezahlt werden müssen. Deshalb mehren sich die Klagen über Not an Dienstpersonal, weil selbst eine schlechter entlohnte, aber mit größerer Unabhängigkeit verbundene Fabrikarbeit vorgezogen wird. Die Erdarbeiten bei den groben

Strassen- und Eisenbahnbauten in den nordeuropäischen Ländern wären kaum mehr zu bezahlen, wenn sich nicht alljährlich ein Strom italienischer Erdarbeiter über den ganzen Kontinent ergießen würde. In den Vereinigten Staaten von Amerika erhält der einfache Mauerer einen Tagelohn von 5 bis 6 Dollars, während in den Fabrikbetrieben der normale Wochenlohn 12 bis 20 Dollars beträgt. Deshalb werden dort auch beim Bau von Häusern weit mehr als in Europa Arbeitsmaschinen und Motoren verwendet. Am meisten hat aber unter der Leutenot die Landwirtschaft gelitten, denn die Fabrikarbeit eröffnete ein besseres Fortkommen und gewährte vor allem größere Freiheit und Selbständigkeit. Wie sehr die außerwirtschaftlichen Momente gerade in diesem Falle den Ausschlag geben, zeigt sich darin, daß die Landflucht anhält, auch wenn sich die Lohn- und Lebensverhältnisse der Landwirtschaft im Vergleich zu denen der Fabrikindustrie besser stellen. In England hat der landwirtschaftliche Arbeiter bereits einen Durchschnittslohn von 18 sh 4 d wöchentlich erreicht und befindet sich, wenn man die Kosten des Lebensunterhalts und die Möglichkeit von Nebenverdiensten in Betracht zieht, in einer günstigeren wirtschaftlichen Lage als der Fabrikarbeiter; trotzdem dauert die Abwanderung fort. In welch krassem Gegensatz zu diesem Lande steht Süd-Italien, wo landwirtschaftliche Arbeiter nach Südamerika wandern, weil sie daheim nicht genug Beschäftigung finden; in mancher süditalienischen Provinz beträgt der Lohn des erwachsenen männlichen Arbeiters bei ärmlichster Verköstigung nur 50 Centesimi täglich und, da nur 150 bis 180 Arbeitstage zu rechnen sind, 75 bis 90 Lire jährlich. Von großer, und zwar nicht bloß wirtschaftlicher, sondern auch politischer Tragweite ist ferner die Frage in tropischen Gebieten, wo sich die grobe Arbeit für Weiße überhaupt nicht eignet und die Gefahr der Heranziehung von Angehörigen der schwarzen oder gelben Rasse besteht. So hat die südafrikanische Regierung in den Jahren 1907 und 1908 Preisaus schreiben für die beste Bohrmaschine veranstaltet, weil eine solche die bis dahin verwendete Arbeit chinesischer Kulis entbehrlich machen und dagegen dem Weißen wegen ihrer größeren Anforderungen an Aufmerksamkeit und Geschick der Verwendung eine Verwendungsmöglichkeit bieten würde.

Damit geht gleichzeitig ein Bestreben nach Verfeinerung des Fabrikats. In welcher Weise die Maschine die Leistungsfähigkeit der Produktion steigert, ist aus zahlreichen Beispielen neu erstandener Fabrikindustrien hinlänglich bekannt. Noch heute kommen in dieser Hinsicht gewaltige Ummwälzungen vor. So hat der amerikanische In-

genieur Michael Josef Owens in den Jahren 1902—1907 die epochemachende Flaschenblasmaschine konstruiert, die täglich 25 000 Halbliter- oder 18 000 Literflaschen herstellt; da ein Flaschenbläser täglich durchschnittlich 200 Flaschen machen kann, so leistet die Maschine soviel wie 75 Bläser und die zugehörigen Hilfsarbeiter, gewährt aber noch den Vorteil, daß jede Flasche gleiches Gewicht, gleichen Inhalt und gleiche Mündungsweite aufweist. Im allgemeinen sinkt also der Preis der Ware, trotzdem der Preis der groben Arbeit sich erhöht. Damit vergrößert sich der Konsum und der Absatz, und zwar umso mehr, je mehr durch die Maschine gerade an Lohnarbeit erspart werden kann. Je höher man aber in der Stufenleiter der Warengattung vom Rohmaterial zum Ganzfabrikat hinaufsteigt, desto höher ist gewöhnlich der Anteil der Arbeitslöhne an dem Herstellungspreis. Bei Roheisen z. B. beträgt dieser Anteil etwa 10 %, erhebt sich aber bei Maschinen über 40 %. Mit der Verfeinerung des Fabrikates steigt also die Möglichkeit des Erfolges, nämlich die Gewinnung eines größeren Absatzes durch Abwälzung der Lohnarbeit auf die Maschine.

II. Die Richtungen der Industrialisierung.

1. Die Industrialisierung der Bodenbebauung.

Einen nachhaltigen Anstoß zur Industrialisierung erhielt der europäische Bodenbau durch das Auftauchen der überseeischen Konkurrenz in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Die Schiffsfracht für den Quarter Weizen von New York nach Liverpool ist von 2 sh 11 d im Durchschnitt der Jahre 1871—1875 auf 4 d im Durchschnitt der Jahre 1901—1904, in 30 Jahren also um 89 % zurückgegangen. Der Anbau von Getreide wurde unter dieser Konkurrenz immer weniger rentabel. Die europäischen Staaten schlugen nun verschiedene Wege ein. England opferte seinen Getreidebau, verwandelte die Felder in Weiden und Jagdgründe und verlegte sich auf die Bezüge von außen. Die Kontinentalländer dagegen versuchten durch die im Beginn der Achtzigerjahre eingeführten und seither wiederholt erhöhten Agrarzölle die Rentabilität im Inlande künstlich zu sichern. Heute lassen sich bereits die Resultate dieser verschiedenen Vorgangsweise erkennen.

In Großbritannien waren von einem bebauten Boden in der Ausdehnung von 19 Mill. ha im Jahre 1910 nur noch 650 000 ha mit Weizen bebaut gegen 1 350 000 ha im Durchschnitt der Jahre

1871—75. Die allmähliche Verschiebung zwischen Ackerland überhaupt und Wiesenland zeigen folgende Ziffern:

	Ackerland	Wiesenland
	acres	
1880	17 674 950	14 426 959
1885	17 201 940	15 342 478
1890	16 750 843	16 017 492
1895	15 966 950	16 610 563
1900	15 708 351	16 729 035
1905	15 085 338	17 200 494
1909	14 730 668	17 452 405

Dabei haben aber die Untersuchungen des internationalen landwirtschaftlichen Instituts die interessante Tatsache ergeben, daß gerade Großbritannien den höchsten Durchschnittsertrag liefert, denn es wurden in Weizen auf den Hektar in Meterzentnern geerntet in:

Großbritannien. . .	21,0	Vereinigte Staaten v. A. . .	9,2
Deutschland. . .	19,8	Spanien	8,1
Frankreich . . .	13,8	Argentinien	7,7
Österreich . . .	13,2	Asiatisches Rußland . . .	7,7
Kanada	12,4	Britisch-Indien	7,5
Ungarn	12,0	Australien	6,7
Rumänien	11,0	Europäisches Rußland. . .	6,7
Italien	10,3		

In diesen Ziffern liegt schon der wichtige Fingerzeig, daß die überseeische Konkurrenz weniger die europäische Landwirtschaft als vielmehr die Art derselben bedrohte. Tatsächlich wurde auch, freilich erst spät und mit unzureichenden Mitteln, eine Intensivierung des Bodenbaues angebahnt. Der Fehler der englischen Wirtschaftspolitik lag nicht darin, daß sie dem Getreidebau keinen Rückhalt angedeihen ließ, als vielmehr darin, daß sie die Industrialisierung der Landwirtschaft nicht anregte und beförderte, sondern alles privater Initiative überließ.

Die europäischen Kontinentalstaaten haben mit den Schutzzöllen auch nicht erreicht, was in erster Linie beabsichtigt war, nämlich eine größere Ertragsfähigkeit des Getreidebaues. Die Ursache dieses Mißerfolges liegt nun nicht darin, daß der Agrarschutz zu niedrig ist, denn er stellt sich am Werte der Waren gemessen höher als in der Industrie¹ und beträgt bei Weizen, der uns

¹ A. G. Haunig, Gleichgewicht zwischen Landwirtschaft und Industrie. Wien 1910, S. 58.

hier allein interessierenden herrschenden Brottrucht oft mehr als 30 % vom Werte. Der Weizen Zoll ist seit dem 1. März 1906 in Deutschland 5,50 Mark (Minimal Zoll) und in Österreich-Ungarn 6,30 Kronen (Minimal Zoll), ferner in Frankreich 7 Francs, in Italien 7,50 Lire und in Spanien 8 Pesetas für 100 kg. Die Zölle haben auch ihre Wirkung auf die Preise nicht verfehlt, denn der seit den Siebzigerjahren beginnende Preisfall für Getreide wurde nicht nur aufgehalten, sondern ist in den beiden letzten Dezennien sogar einer kräftigen Aufwärtsbewegung gewichen. Gleichzeitig trat eine Preisverschiebung ein. Während früher der Londoner Weizenpreis höher war als auf den kontinentalen Plätzen, übersteigt jetzt die Notierung der europäischen Einfuhrländer für Getreide um den ungefähren Betrag des Zolles jene in London. Den Preisfall der Weizenpreise veranschaulicht eine vom englischen Board of Trade angefertigte Tabelle (British and Foreign Trade and Industries, London 1903), welche die Weizenpreise des Jahres 1871 als Normalziffer mit 100 ansetzt und danach die Abweichungen der folgenden Jahrzehnte berechnet:

	Eng- land	Vereinigte Staaten von Amerika	Deutsch- land	Frank- reich
1871 durchschnittlich	100,0	100,0	100,0	100,0
1872—1881	88,1	88,9	94,8	87,7
1882—1891	61,6	63,0	77,8	71,4
1892—1901	48,0	50,3	67,8	62,6

Die seitherige Entwicklung geht aus folgenden Ziffern hervor, zu denen nur zu bemerken ist, daß Österreich-Ungarn erst in den letzten Jahren Importland für Weizen geworden ist¹:

Zollgeschützte Einfuhrgebiete		Zollfreies Einfuhrgebiet	Ausfuhrgebiete	
Preis für 100 kg Weizen in Mark				
Berlin	Wien	London	Odeffa	Chicago
1900	15,2	12,7	11,5	11,0
1901	16,4	14,9	11,6	11,1
1902	16,3	16,1	11,2	11,5
1903	16,1	14,9	11,3	12,0
1904	17,4	17,5	12,1	15,3
1905	17,5	16,8	12,6	14,8
1906	18,0	15,2	12,0	12,1
1907	20,6	19,0	14,8	13,7
1908	21,1	22,2	17,4	15,0
1909	23,4	26,4	17,3	17,3

¹ Nach den Tabellen von Bruno Heinrich Roncador, Wesen und Wirkung der Agrarzölle. Jena 1911, S. 13, 41 u. 54.

Speziell zwischen Berlin und London war die Preisentwicklung folgende:

	Berlin	London	Differenz	Deutscher Zoll
		Preis in Mark für 100 kg		
1880—1885 . . .	19,2	18,5	0,7	1,0
1886—1887 . . .	15,8	14,4	1,4	3,0
1888—1891 . . .	19,4	15,2	4,2	5,0
1892—1903 . . .	16,0	12,8	3,2	3,5
1904 . . .	17,4	13,3	4,1	3,5
1905 . . .	17,5	13,9	3,6	3,5
1906 . . .	18,0	13,3	4,7	5,5
1907 . . .	20,6	14,4	6,2	5,5
1908 . . .	21,1	15,0	6,1	5,5
1909 . . .	23,4	17,4	6,0	5,5

Trotz dieser Preiserhöhung durch den Zollschatz ist in den geschützten Gebieten der Weizenanbau zurückgegangen oder wenigstens stationär geblieben, was bereits darauf hindeutet, daß sich der für die Landwirtschaft erhoffte Nutzen der Getreidezölle nicht eingestellt hat. In Deutschland ist die Erntefläche in Weizen im Gegensatz zu den mehr der Viehfütterung dienenden Getreidearten von nahezu 2 Mill. ha im Dezennium 1891—1900 auf durchschnittlich 1 838 280 ha in den Jahren 1901—1909 gesunken. Frankreich hat die Anbaufläche von 6,76 Mill. ha im Durchschnitt der Jahre 1891 bis 1895 auf 6,57 Mill. ha im Durchschnitt der Jahre 1901—1907 vermindert. Im zollfreien Rußland ist dagegen die Weizenfläche von 17,9 Mill. Dessjatinen (zu 109,25 a) in den Jahren 1896 bis 1900 auf 23 Mill. in den Jahren 1905—1907 gestiegen, während die Vermehrung der übrigen Getreidearten nur eine geringfügige ist. Umgekehrt verhält es sich mit dem Durchschnittsertrag für den Hektar, der in Rußland ziemlich gleich geblieben ist, in Deutschland aber von 16,7 q im Jahre 1893 auf 20,5 q im Jahre 1909, also um 22,8 % stieg. Eine Verringerung der Erntefläche bei gleichzeitiger Erhöhung des Durchschnittsertrages läßt aber auf eine schwierigere Situation der Landwirtschaft in der Hauptbrotfrucht schließen.

Bei den Getreidezöllen müssen wir nämlich unterscheiden zwischen der Wirkung auf die Preise und der Wirkung auf die Rentabilität. Die Wirkung auf die Preise ist in der Landwirtschaft und in der Industrie ziemlich gleich¹. Sie richtet sich zunächst danach, ob das betreffende Land auf den Bezug der Ware aus dem Auslande

¹ Josef Grunzel, Grundriß der Wirtschaftspolitik. Wien 1909—1910, Bd. IV, S. 77.

angewiesen ist oder nicht. Muß der gesamte Bedarf von außen bezogen werden, so handelt es sich nicht um einen Schutzzoll, sondern um einen Finanzzoll, den der inländische Konsument zur Gänze im Preise bezahlen muß. Ist eine Inlandsproduktion vorhanden, reicht dieselbe aber nicht aus, sodaß noch eine ansehnliche Menge vom Auslande kommen muß, so wird der Preis der im Inlande produzierten Ware auf jene Höhe steigen, welche sich aus dem Preise des ausländischen Produktes, dem Weltmarktpreis, und dem Schutzzoll ergibt; das heißt, der Zoll muß auch in diesem Falle von dem inländischen Konsumenten getragen werden. Ganz anders gestaltet sich die Sachlage, wenn in der Ware eine nennenswerte Einfuhr nicht stattfindet. Der Zoll äußert hierbei zunächst nur die Wirkung, daß er der Inlandsproduktion den heimischen Markt sichert. Die Preisbildung hängt nun von den Konkurrenzverhältnissen innerhalb der Zollgrenze ab. Der Preis kann bei einer Überproduktion so sinken, daß der Zoll gar nicht mehr zum Ausdruck kommt. Versucht in einem solchen Falle die ausländische Konkurrenz trotzdem einzubringen, so muß sie selbst den Zoll tragen. Eine Hochhaltung des Inlandspreises bis auf das Niveau von Weltmarktpreis und Zoll ist dann nur in dem für die Industrie praktischen Falle möglich, daß die Produzenten durch Kartell oder Trust die Inlandsproduktion in ein Gleichgewicht zum Inlandskonsum bringen. Der hohe Inlandspreis kann die kartellierte oder vertraute Industrie sogar in den Stand setzen, auf fremden Märkten eine Schleuderkonkurrenz bis unter den Selbstkostenpreis zu entfalten (Dumping-System). Die Besonderheit der Landwirtschaft in dieser Preiswirkung liegt nur darin, daß bei Getreide ein Zusammenwirken von Zoll und Kartell nicht möglich und auch nicht nötig ist, da gerade die Unzulänglichkeit der inländischen Getreideproduktion zur Einführung von hohen Zöllen Anlaß gibt. Die von agrarischer Seite wiederholt behauptete Möglichkeit, daß der Zoll zwar eine Spannung zwischen Inlandspreis und Weltmarktpreis erzeugt, gleichzeitig aber den Weltmarktpreis selbst herunterdrückt, ist nur eine theoretische, namentlich ist die in diesem Falle angenommene Analogie zwischen Getreidezoll und Industriezoll nicht vorhanden. Der Weltmarktpreis richtet sich wie jeder Preis nach Angebot und Nachfrage. Den Industriezoll führt das Produktionsland ein, steigert dadurch die Produktion, erhöht daher das Angebot und verringert den Weltmarktpreis. Den Getreidezoll aber hat das Verbrauchsland, wo er die Produktion nicht vermehrt und nur die Nachfrage verringern könnte, wenn diese Wirkung durch den allgemeinen Kulturfortschritt nicht mehr

als aufgehoben würde. Die bereits angeführten Londerer Notierungen, die uns den Weltmarktpreis veranschaulichen, lassen denn auch nur vorübergehende Preissenkungen erkennen. Der regelmäßige Fall bei Getreide wird also der sein, daß der Zoll in den Preisen voll zum Ausdruck kommt, höchstens werden Schwankungen fühlbar sein, wenn Importbedürfnis und Exportbedürfnis eines Landes noch wechseln, wie dies in den letzten Jahren in Österreich-Ungarn beobachtet werden konnte.

Sehr verschieden ist dagegen die Wirkung auf die Rentabilität. In der industriellen Produktion ist hauptsächlich bewegliches Kapital tätig, das beliebig vermehrbar ist und mit der Größe auch an Ertragsfähigkeit zunimmt. Beim Getreidebau handelt es sich aber im Wesentlichen um unbewegliches Kapital, um Grund und Boden. Der Einfluß der höhern Preise kann sich hierbei nicht in einer Vermehrung des Produktivkapitals zeigen, da der anbaufähige Boden nur in geringem Maße erweiterungsfähig ist, sondern nur in einer Höherbewertung des schon vorhandenen Kapitals. Deshalb ist mit Recht von verschiedenen Seiten darauf hingewiesen worden, daß sich die Getreidezölle durch eine Steigerung der Grundwerte kapitalisieren; in Deutschland ist eine solche in den letzten Jahren tatsächlich beobachtet worden¹. Auf diese Weise wird aber die Erhöhung der Getreidepreise durch eine Erhöhung der Kapitalkosten ausgeglichen. Die Getreidezölle können also die Rentabilität des Getreidebaues nur insoweit erhöhen, als ein Mehraufwand von beweglichem Kapital, Maschinen, künstlichen Düngemitteln nsw. möglich ist; so erklärt sich die stellenweise Erhöhung des Ertrages nach dem Hektar der Ackerfläche. Im übrigen aber bedeuten sie ein Geschenk an den momentanen Grundbesitzer, daß der nächste Besitzer bereits kaufen oder als Produktionskapital bewerten muß. Dazu kommt, daß das Interesse der Landwirtschaft nicht gleichartig ist, weil die Besitzer von weniger als 2 ha, zuweilen aber noch größere Besitzer, in Österreich z. B. sogar solche mit mehr als 5 ha², gar kein Getreide verkaufen, sondern sogar noch zukaufen müssen.

Damit fällt die Entscheidung in einer parteipolitisch lebhaft erörterten Streitfrage. Die gegen den agrarischen Einfluß kämpfenden Parteien erklären unter Hinweis auf die höheren Getreidepreise,

¹ Bruno Heinrich Roncador, Wesen und Wirkung der Agrarzölle. Gena 1911, S. 82 ff.

² Ferdinand Reichsritter von Bank, Die Hochschulzollpolitik Hohenblums und der österreichische Bauernstand. Wien 1910.

Bodenpreise und Pachtzinse, daß von einer Notlage der Landwirtschaft nicht gesprochen werden kann. Die Landwirte wieder versuchen ziffernmäßig den Nachweis zu führen, daß die Landwirtschaft trotz der Zölle noch unrentabel ist. Eine in den Jahren 1901 und 1909 vorgenommene Erhebung für 79 bäuerliche Wirtschaftsbetriebe in Mähren hat eine Durchschnittsrentabilität von 1,89 % ergeben¹. Das schweizerische Bauernsekretariat hat in der Schweiz eine solche von 3,18 % gefunden². Der Reinertrag bei landwirtschaftlichen Betrieben, welche fremde Arbeitskräfte beschäftigen, soll in Frankreich auf Null gesunken sein und auch in Italien bedenklich abgenommen haben. Indirekt ergibt sich dies aus der Tatsache, daß in manchen Gegenden Österreichs die Umwandlung von Bauerngütern in Wald- und Jagdgebiete auffallende Fortschritte gemacht hat. Man kann sogar behaupten, daß die Landwirte den Mangel der Rentabilität viel häufiger nachweisen könnten, wenn sie genau zu rechnen verständen, aber die Tradition des Ortes und der Familie, die mit Grundbesitz noch verbundenen politischen und sozialen Vorrechte, sowie die persönlichen Annehmlichkeiten pflegen manchen Schleier vor die nackte Wahrheit zu ziehen. Ueberdies herrschen irrige Auffassungen über die Stellung der beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital speziell in der Landwirtschaft.

So wird bestritten, daß eine Verzinsung des angelegten Kapitals in die landwirtschaftlichen Produktionskosten einrechenbar ist. Die bäuerliche Wirtschaft sei keine verkehrs-, sondern eine naturalwirtschaftliche, der Boden sei dem Bauer nicht Kapitalsanlage, sondern Arbeitsinstrument, das ihm, seiner Familie und seinem Gefinde die zum Lebensunterhalt nötigen Naturalien oder ein Arbeitseinkommen verschaffen soll. Das in irgend einem Produktionszweig tätige eigene Kapital muß aber als Unternehmerkapital durchschnittlich einen höheren Ertrag abwerfen als das gegen feste Verzinsung aufgenommene Leihkapital, weil das erstere das Risiko der Ertragschwankungen auf sich nehmen muß. Bei der Landwirtschaft kann nur insofern ein Unterschied in Betracht kommen, als bei niedrigen Bodenpreisen der kleinbäuerliche Besitzer auf eine gesonderte Berechnung des Kapitalzinses verzichten kann, weil bei ihm der Anteil des Kapitaleinkommens an

¹ Adolf Ostermayer, Untersuchungen über die Ertragsfähigkeit der mährischen Bauernbetriebe. Brünn 1911.

² Untersuchungen betreffend die Rentabilität der schweizerischen Landwirtschaft im Erntejahre 1909/10. Bericht des schweizerischen Bauernsekretariats an das Landwirtschaftsdepartement. Bern 1911.

dem Gesamtertrag gegenüber dem Arbeitseinkommen verschwindend klein ist. Prinzipiell kann aber über die Berechtigung der Berechnung eines Kapitalzinses kein Zweifel herrschen, schon aus dem praktischen Grunde nicht, weil auch der Landwirt für das geliehene fremde Kapital Zinsen zahlen muß. Nur aus der Mißachtung dieses Grundsatzes ist die auffallende Erscheinung entstanden, daß die Heranziehung von Leihkapital der gesamten übrigen Produktion zum Segen und nur der Landwirtschaft zum Fluch geworden ist. Der Produzent erhöht nämlich regelmäßig durch den Überschuß des Kapitalertrages über die Verzinsung des Leihkapitals die Rentabilität des eigenen Unternehmerkapitals. Wer ein Haus für 100 000 Mk. kauft, aber nur 20 000 Mk. selbst bezahlt und 80 000 Mk. als Hypothekendarlehen zu 4% aufnimmt, hat bei einem Reinertrag des Hauses von 5% oder 5000 Mk. an Zinsen für das Leihkapital 3200 Mk. zu bezahlen und behält daher als Ertrag für das eigene Kapital 1800 Mk. oder 9%. In der Landwirtschaft ist die Verwendung von fremdem Kapital ohnedies eine viel geringere als in der Industrie. In Preußen betrug im Jahre 1904 die Verschuldung des Grundbesitzes auf Grund der allerdings nicht ganz genauen Hypothekenstatistik bei einem durchschnittlichen Grundbesitz von 8 ha 18,5%, bei einem solchen von 14,5 ha 21%, bei einem solchen von 41,6 ha 24,3%, und bei einem solchen von 358,1 ha 31,5%. Bei den früher erwähnten bäuerlichen Betrieben in Mähren wurde eine Belastung des Grundwertes von 36,6% und des Besitzwertes (mit Einschluß von Gebäuden, Vieh, Geräten usw.) von 19% festgestellt. Wenn trotzdem über starke Verschuldung geklagt wird, so erklärt sich dies eben nur daraus, daß der Reinertrag den durchschnittlichen Hypothekenzinsfuß von etwa 4 1/4% in Deutschland und 4 1/2% in Österreich nicht erreicht, das investierte Kapital also nicht genügend produktiv ist.

Fast völlig unbeachtet blieb bisher der zweite Produktionsfaktor, die Arbeit. Besprochen wird nur die Erscheinung, daß die Arbeiter dem Zuge vom Land zur Stadt folgen, weil ihnen der Aufenthalt in den Industriegebieten mit der damit verbundenen größeren Unabhängigkeit verlockend erscheint, sodas Not an landwirtschaftlichen Arbeitskräften entsteht. Wichtig ist aber die Feststellung, daß es an einer richtigen Bewertung der geleisteten menschlichen Arbeit in der Landwirtschaft zumeist fehlt. Oft helfen erwachsene Familienmitglieder dem Bauer ohne Barlohn, weshalb der Wert dieser Arbeit bei Berechnung der Rentabilität gar nicht berücksichtigt wird. Ferner beschränkt sich die landwirtschaftliche Arbeit gerade beim Feldbau auf

eine relativ kurze Zeit des Jahres. In früheren Zeiten wurde die lange Winterperiode mit einer intensiven hausindustriellen Arbeit ausgefüllt, die in Rußland noch heute blüht, in Westeuropa aber vielfach ganz aufgehört hat, weil die Kleidungsstücke und Hausgeräte von der Fabrikindustrie zu so niedrigen Preisen geliefert werden, daß sich die Selbstherfertigung nicht mehr lohnt. Auf diese Weise liegen aber die in der Landwirtschaft tätigen Arbeitskräfte den größten Teil des Jahres über brach, sie sind nur noch Esser, nicht Arbeiter; die Kosten ihrer Arbeit steigen also in demselben Verhältnis, in welchem sich die Arbeitsmonate im Jahre vermindern. Stellenweise ergibt sich auch durch Führung eines Detailgeschäftes, durch Beherbergung von Sommerfrischlern usw. ein Nebeneinkommen, das scheinbar nebensächlich ist, häufig genug aber den landwirtschaftlichen Betrieb überhaupt noch möglich macht.

Bei richtiger Bewertung von Kapital und Arbeit findet man, daß der Getreidebau in Westeuropa unrentabel geworden ist. Die aus dieser Sachlage sich ergebende Aufgabe der Wirtschaftspolitik besteht darin, die richtigen Schlüsse für die künftige Entwicklung zu ziehen und zu beurteilen, ob die Umwandlung von Ackerboden in Wald und Weide, wie sie in England vollzogen wurde und auf dem Kontinente auch schon beginnt, richtig und notwendig ist. Der Erkenntnis steht das besonders von Ricardo scharf formulierte und noch heute unerschüttert dastehende Gesetz des abnehmenden Bodenertrages entgegen. Selbst solche, welche der Aufstellung von Gesetzen auf dem Gebiete der Volkswirtschaftslehre skeptisch gegenüberstehen, weil es die Volkswirtschaftslehre nicht wie die Naturwissenschaft mit immer gleichen Eigenschaften von natürlichen Stoffen und Kräften, sondern mit den durch menschlichen Willen beeinflussbaren sozialen Verhältnissen zu tun hat, verneigen sich vor diesem Gesetz, weil es so naturwissenschaftlich aussieht. Während in der Industrie ein erhöhter Aufwand von Arbeit und Kapital einen nicht bloß absolut, sondern auch relativ höheren Ertrag mit sich bringt (Gesetz des zunehmenden Kapitalertrages), nimmt nach Behauptung dieses Gesetzes auf derselben Bodenschicht der Ertrag nicht in demselben Verhältnis zu wie der damit verbundene Aufwand an Arbeit und Kapital. Der verhängnisvolle Irrtum ist dadurch entstanden, daß man den Grund und Boden als dritten Produktionsfaktor ansah, der im Gegensatz zu den beiden übrigen (Arbeit und Kapital) nicht vermehrbar ist. Der durch menschliche Einwirkung unverbesserte Boden trägt aber zur Produktion nicht anders bei als alle anderen natürlichen Verhält-

nisse, wie Luft, Licht, Feuchtigkeit, Wärme; er ist ein Teil der Natur, die eine der Grundlagen der Volkswirtschaft, aber nicht Produktionsfaktor ist, weil ihre Einstellung nicht vom Willen des Einzelnen abhängt und ihr Einfluß ebensowohl fördernd als auch hemmend sein kann. Der Bodenraum wird ebenso wenig bezahlt wie ein in Freiheit lebender Walfisch oder ein an unbekannter Stelle ruhendes Erz, denn wenn der Raum entscheidend wäre, müßte ein Quadratmeter in der Sahara ebensoviel wert sein wie in der City von London. Die Nährstoffe können aber den Wert des Bodens auch nicht bestimmen, denn sonst würde städtischer Bauboden nicht höher bezahlt als Ackerboden. Jedes Tier, Mineral, Bodenstück erhält seinen Wert erst, wenn es mit Hilfe von Arbeit und Kapital in Besitz genommen und für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse bestimmt worden ist. Was im Boden gekauft und verkauft wird, ist nicht ein Stück Natur, sondern das hineingetragene Kapital, freilich nicht bloß das privatwirtschaftliche, sondern auch das gemeinwirtschaftliche Kapital, das Staat und Gemeinden durch Schaffung menschlicher Ansiedlungen, durch Einrichtung von Verkehrsmitteln usw. geschaffen haben. Jedes Stück der freien Natur aber trägt nur ein von der jeweiligen Wirtschaftsstufe abhängiges Höchstmaß von Arbeit und Kapital (Optimum des Aufwandes), jede Viehraufwendung ist nicht bloß ertragsärmer, sondern ertragslos und vermindert daher verhältnismäßig den Gesamtertrag. Ebenso wie man unter primitiven Verhältnissen die Tierhaut nicht zu Gledhandschuhen und die Erze nicht zu Stahlfedern verarbeiten wird, ebenso wird auch der Boden als Weide und nicht als Garten benützt. Dieses Höchstmaß (Optimum) des Aufwandes bestimmt sich aber — und das ist ein weiterer Fehler des Gesetzes — nicht nach dem Rohertrage, sondern nach dem Reinertrage, nicht nach der Menge, sondern nach dem Werte der Produkte. Auf einem Hektar Boden läßt sich nur eine gewisse Zahl von Meterzentnern Kartoffeln gewinnen, ebenso wie sich aus der Rübe nur eine beschränkte Menge von Zucker und aus einem Meterzentner Erz nur eine kleine Anzahl von Eisenwerkzeugen herstellen läßt. Eine Steigerung dieses Ausbeuteverhältnisses ist nur in engen Grenzen möglich, aber das ist eine Frage der Naturwissenschaft und Technik, nicht eine Frage der Volkswirtschaft. Die wirtschaftlichen Verhältnisse entscheiden jedoch darüber, ob der Boden überhaupt zum Bau von Kartoffeln oder Rüben und nicht als Weide oder Gartenland benutzt wird, ob aus dem Erz Werkzeuge oder Stahlfedern hergestellt werden. Die Entscheidung liegt in den Preisen, in denen auch die größere

Dringlichkeit des Bedarfes an Lebensmitteln gegenüber jenen an anderen Waren zum Ausdruck kommt. Vom technischen Standpunkt aus könnte Deutschland auch seinen Bedarf an Südsrüchten selbst decken, würde dies aber nur tun, wenn die wirtschaftliche Voraussetzung gegeben wäre, nämlich eine entsprechende Höhe der Preise für Südsrüchte. Würde England eines Nachts durch sämtliche Flotten der Welt blockiert und der Nahrungsmittelzufuhr beraubt, so könnten selbst mitten im Winter durch Errichtung von Hunderttausenden von Gewächshäusern die zur Ernährung der Bevölkerung notwendigen Kartoffeln gewonnen werden; eine solche — tatsächlich unmögliche — Blockierung wäre für England eine große Zerstörung von wirtschaftlichen Werten, kein einziger Engländer aber brauchte dabei zu verhungern.

Wenn dieses Gesetz über Bord geworfen wird, weil es naturwissenschaftliche und wirtschaftliche Betrachtungen durcheinander wirft, so ist im Zustand der heutigen Verkehrswirtschaft die Richtung der landwirtschaftlichen Produktion lediglich nach dem Verhältnis zu bestimmen, in welchem die Marktwerte der Produkte zu den Kosten für Arbeit und Kapital stehen. Bei dieser Erwägung ergibt sich für die Industriegebiete Westeuropas die Notwendigkeit eines allmählichen Überganges vom Getreidebau zum Gartenbau. Der Getreidebau wird unrentabel und kann auch durch Zölle nicht erhalten werden, weil diese nicht bloß die Preise des Produktes, sondern auch die Kosten des Kapitals erhöhen. Nur der von der Natur gegebene Boderaum ist nicht vermehrbar, wohl aber das vom Menschen geschaffene Bodenkapital. Je mehr Bodenkapital sich an einem Punkte anhäuft, ein desto höherwertiges Produkt muß gewählt werden. Obst und Gemüse haben diese Höherwertigkeit und bieten auch noch den Vorteil, daß eine die Leistungsfähigkeit des Betriebes wesentlich verstärkende Spezialisierung möglich ist. Hier könnte die Frage aufgeworfen werden, was in sehr ferner Zukunft geschehen würde, wenn schließlich alle getreideliefernden Länder infolge fortschreitender Industrialisierung zum Gartenbau übergegangen sind. Dann werden eben für Getreide Preise bezahlt werden, daß sich ein gartenbaumäßiger Anbau auch für Getreide lohnen und gleichzeitig auch eine Umwälzung in der Ernährungsweise des Menschen vollziehen wird. Auch in den übrigen Zweigen der Produktion hat die Technik den Fortschritt nicht aus sich selbst geboren, sondern erst durch Einwirkung des Bedarfes. In der Industrie speziell kam zuerst die Not und dann die Maschine.

Der Gartenbau ist in den westeuropäischen Industrieländern

tatsächlich in einer vielversprechenden Entwicklung begriffen. Die Vertenernung des Bodenkapitals hat sich dort am schärfsten bemerkbar gemacht, wo der landwirtschaftlich bebaute Boden in Baugrund übergeht, und zwar für Bauzwecke bereits in Aussicht genommen ist, aber tatsächlich noch nicht benutzt wird. Für die Gärtnerei ist die benachbarte Stadt überdies doppelt wertvoll, einmal als Markt für die Erzeugnisse, dann als Bezugsquelle für Dünger. Eine Gebundenheit an die Stadt im Sinne der Theorie von Heinrich Thiinen besteht aber nicht. Die heutigen Konservierungsmethoden ermöglichen einen Transport selbst aus überseeischen Gebieten; Kanada z. B. hat seit 1890 den Export von konservierten Früchten und Tomaten sehr gesteigert. Der Dünger aus der Stadt aber wird hauptsächlich benutzt, um für die hochbezahlten Frühgemüse die notwendige Temperatur zu erhalten, die aber noch besser durch Leitung von Heißwasserröhren zu erzielen ist. Während ferner die Gärtnereien noch Mitte des 19. Jahrhunderts alle möglichen Erzeugnisse umfaßten, ist seither eine weitgehende Spezialisierung eingetreten, die zur Folge hat, daß in ganzen Gegenden nur bestimmte Arten von Obst und Gemüse produziert werden. So ist in Deutschland bekannt der Bau von Spargel in der Gegend von Braunschweig, der Gemüse- und Blumenhandel von Erfurt, die Erdbeerzucht in Frankfurt a. O., der Bau von Gurken und Zwiebeln in verschiedenen Gegenden, der Weinbau am Rhein, der Obstbau in verschiedenen Gegenden Süddeutschlands, in fortschreitender Ausdehnung ferner der Bau von Obst und Beerenfrüchten im rheinisch-westfälischen Industriegebiet. Es ist sehr charakteristisch, daß sich in Württemberg der Durchschnittspreis für den Hektar Boden von 1897 bis 1906 bei Ackerboden von 2460 auf 3122 Mk., also um 26,9%, für Gartenland dagegen von 6573 auf 14 872 Mk., also um 126,3% erhöht hat¹. Dabei importiert Deutschland für rund 100 Mill. Mark an Obst, Gemüse und Blumen. In Österreich-Ungarn zeigen sich Anfänge einer Spezialisierung in dem Gurkenbau von Znaim, dem Obstbau in der böhmischen Elbegegend und in Tirol, sowie in dem slawonisch-bosnischen Pflaumenbau. Frankreich wies nach den Untersuchungen des französischen Ackerbauministeriums im Jahre 1908 in Erzeugnissen des Gartenbaues eine Jahresproduktion von 400 Mill. Frs. auf; als Spezialitäten seien die für den Pariser Bedarf arbeitende Spargelkultur bei Argenteuil und die Blumenkultur an der Riviera erwähnt. An über-

¹ Roncador a. a. O. S. 63.

raschender Weise entwickelt sich der Gemüsebau in England, besonders der Tomatenbau in der Nähe von London und auf den Kanalinseln Guernsey und Jersey, welche in der Hochsaison ganze Schiffsloadungen nach dem Londoner Markt senden. Die Obstkultur hat in den letzten 40 Jahren in England so zugenommen, daß bereits etwa 310 000 acres bebaut sind. In den Vereinigten Staaten von Amerika ist außer Kalifornien, wo der Obstbau vorherrscht, besonders das stark industrialisierte nordatlantische Gebiet der Hauptsitz des Gemüse- und Obstbaues, wie auch der Molkereiwirtschaft und Geflügelzucht; die Farmen sind dort kleiner als in anderen Teilen, 50 bis 100 acres, sind aber verhältnismäßig viel ertragreicher, indem sie für 500 bis 1000 Dollars pro Jahr Produkte liefern. Eine vollendete Industrie ist aber die altberühmte Blumenzwiebelkultur in Holland geworden, welcher nahezu 4000 ha (im Preise bis zu 25 000 Mk. pro Hektar) gewidmet sind; es werden an Blumenzwiebeln jährlich 18 Mill. kg im Wert von etwa 12 Mill. Holl. Gulden exportiert.

Eine besondere Art der Industrialisierung ergibt sich dort, wo mit Hilfe eines natürlichen Stromsystems eine künstliche Bewässerung eingerichtet werden kann, die den Landwirt von den überaus störenden Schwankungen in der natürlichen Feuchtigkeit durch Regen und Wasserläufe befreit. Die Landwirtschaft Egyptians ist auf diese Weise von Wind und Wetter unabhängig und im Ertrage viel sicherer und stabiler geworden. Die zur Zeit der Hochflut im Spätherbst durch den Damm von Assuan, dem größten Stauwerk der Welt, aufgesammelten Wassermassen werden im Sommer nach Bedarf in das Flußbett des Nil und durch die im Stromlaufe folgenden Stauwerke von Assiut und Kairo in das dichte Kanalnetz des mittleren und unteren Egyptens, sowie der Oase Farafra geleitet. Dadurch wird eine Fläche von 6,4 Mill. Feddans (1 Feddan = 4,2 m²) anbaufähig, die aber noch um mindestens 1,5 Mill. Feddans erweitert werden wird. In den Vereinigten Staaten von Amerika sind nach den neuesten Aufstellungen kanalisiert und noch nicht kultiviert 2,295,777 ha, im Wege der Bewässerung 3,414,537 ha und bewässert und bebaut 5,252,000 ha, so daß die künstlich bewässerte und bebaute Fläche bald auf 10 Mill. Hektar gestiegen sein wird. Auch im oberen Italien macht die künstliche Bewässerung Fortschritte. In der Provinz Bergamo, wo bereits 48,280 ha bewässert und 11,917 ha bewässerungsfähig sind, hat man berechnet, daß sich durch die Bewässerung der Bodenertrag von 140 auf 235 Frcs. pro Hektar steigert.

2. Die Industrialisierung der Tierzucht.

Die Viehzucht war der überseeischen Konkurrenz nicht in dem Maße ausgesetzt wie der Getreidebau, sie hat auch den denkbar höchsten Schutz genossen, denn die Zölle auf Vieh und Fleisch sind vielfach nur nomineller Natur, weil die unter dem Deckmantel der Veterinärpolizei ergriffenen Schutzmaßnahmen die Einfuhr aus dem Auslande zuweilen ganz unmöglich machen. Trotzdem sehen wir einen Rückgang des Viehstandes in Europa insofern, als die Vermehrung des Viehs mit der Vermehrung der Bevölkerung nicht gleichen Schritt hält. Wenn der leichteren Vergleichung wegen die Ergebnisse der Viehzählungen in der Weise auf Vieheinheiten reduziert werden, daß 1 Rind = 10 Schafe und 3 Schafe = 1 Schwein angenommen werden, so ergibt sich folgende Übersicht:

	Jahr der Volks- zählung	Volkszählung in Millionen	Jahr der Vieh- zählung	Vieheinheiten in Millionen
Deutschland . . .	{ 1871	41,1	1873	204,1
	{ 1905	60,6	1907	280,3
	Zunahme 47 %		Zunahme 37 %	
Frankreich . . .	{ 1840	34,2	1840	146,3
	{ 1906	39,2	1907	178,0
	Zunahme 15 %		Zunahme 22 %	
Großbritannien .	{ 1867	30,3	1867	133,8
	{ 1901	41,5	1901	160,3
	Zunahme 37 %		Zunahme 20 %	
Österreich . . .	{ 1857	18,2	1857	95,5
	{ 1900	26,2	1900	111,7
	Zunahme 44 %		Zunahme 17 %	
Ungarn	{ 1863	14,7	1863	81,3
	{ 1900	19,3	1900	88,5
	Zunahme 31 %		Zunahme 9 %	

In letzter Zeit scheint sich dieser Rückgang noch zu beschleunigen, denn in Preußen weisen die Viehzählungen seit dem Jahre 1906 auch eine Abnahme in den absoluten Ziffern auf, die in Wirklichkeit noch dadurch verschärft wird, daß auch das Durchschnittsgewicht der Schweine erheblich gefallen ist. Es wurden nämlich am 1. Dezember gezählt:

	Rinder	Schafe	Schweine
1900	10 876 972	7 001 518	10 966 921
1902	10 405 769	5 917 698	12 749 998
1904	11 156 133	5 660 529	12 563 899
1906	11 646 908	5 435 053	15 355 959
1907	12 011 584	5 408 867	15 095 854
1908	12 089 072	5 260 238	13 422 373
1909	11 751 921	4 971 313	14 140 517

Auch die Schweiz hat nach den Ergebnissen der eidgenössischen Viehzählung vom 21. April 1911 eine Abnahme des Viehstandes festgestellt, denn es wurden gezählt:

	Rinder	Schafe	Schweine
1896	1 306 696	271 901	566 974
1906	1 497 904	209 243	548 355
1911	1 443 371	159 727	569 253

Diese vielbesprochene „Depopulation“ findet statt, trotzdem auf den europäischen Märkten eine fast kontinuierliche Steigerung der Viehpreise zu beobachten ist. Nach den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches stellte sich auf den wichtigsten europäischen Märkten der Preis in Mark für den Meterzentner Lebendgewicht:

für bestes Rindvieh

	Berlin	Wien	Budapest	Paris	Rotterdam	Kopenhagen	London (Fleisch im Großhandel)
1900 . .	64,55	61,50	50,00	58,00	54,65	49,85	55,00
1910 . .	80,55	75,80	67,90	67,95	63,60	54,75	59,45
Zunahme	25 %	22 %	36 %	17 %	16 %	10 %	8 %

für beste Schweine

1900 . .	49,85	47,40	41,50	58,85	45,05	42,80
1910 . .	65,95	73,50	64,90	64,70	59,55	55,05
Zunahme	32 %	55 %	56 %	10 %	32 %	29 %

Wenn nun trotz der Absperrung der Auslandskonkurrenz und trotz rapid steigender Preise der Viehstand zurückgeht, so deutet das darauf hin, daß auch in der Viehzucht infolge gleichzeitiger Erhöhung der Produktionskosten die Rentabilität zu schwinden beginnt. Ebenso wie man aber den Ackerboden intensiver und nicht extensiver bebauen soll, wenn der Getreidebau unrentabel wird, so ist auch hier eine Intensivierung, eine Industrialisierung der Viehzucht möglich und notwendig. Sie vollzieht sich sogar schon und soll nur in ihren Ursachen und Wirkungen erkannt werden.

Bemerkenswerte Veränderungen haben sich in der Viehzucht der überseeischen Gebiete ereignet. Südamerika und Australien mußten sich in der ersten Zeit ihres Eintretens in die Weltwirtschaft auf den Export solcher tierischer Produkte verlegen, welche wegen ihrer leichten Konservierbarkeit und großen Transportfähigkeit sofort Welt handelsartikel werden konnten, wie Schafwolle und Häute. Einen neuen Fortschritt bedeutete die Anwendung des Gefrierverfahrens auf den Transport von Fleisch. Im Jahre 1910 exportierten die acht Frigorificos Argentiniens bereits 245 261 t gefrorenes Rindfleisch, 8441 t gefülltes Rindfleisch und 75 102 t gefrorenes Hammelfleisch. In Australien stellte sich der Wert der gesamten Fleischausfuhr im Jahre 1909 auf 3 Mill. £st., wobei $\frac{4}{5}$ auf gefrorenes Fleisch, und zwar hauptsächlich Hammelfleisch entfielen. England deckt bereits mehr als die Hälfte seines Bedarfes durch den Bezug von überseeischem Fleisch. Ein weiteres wichtiges Stadium stellt aber die Molkereiwirtschaft dar, besonders in Butter ist die Konkurrenzfähigkeit der Überseegebiete rasch gestiegen. In Argentinien besaßen sich 719 Betriebe, davon allein 542 in der Provinz Buenos Ayres, mit der industriellen Verarbeitung der Milch; sie verbrauchten im Jahre 1908 193 Mill. Liter Milch, von denen 173 Mill. zu Butter und 20 Mill. zu Käse verwendet wurden. Für Australien wird für das Jahr 1909 das Ergebnis der Butterproduktion mit 153,7 Mill. und der Käseproduktion mit 15,7 Mill. engl. Pfd. angegeben; hievon gelangten Butter und Käse im Werte von 2,4 Mill. £st. zur Ausfuhr.

Besonders interessant ist aber die Entwicklung der Viehzucht im nordwestlichen Europa, welche durch den ungeheuren Aufschwung der modernen Fabrikindustrie nicht verdrängt, sondern geradezu auf eine höhere Stufe gehoben worden ist. Obwohl England den größten Teil seines Fleischbedarfes im Auslande deckt, ist die heimische Viehzucht nicht vernachlässigt, sondern in einem von keinem anderen Lande erreichten Grade quantitativ und qualitativ gehoben worden. Der Viehstand hat sich im Gegensatz zu der kontinentalen „Depopulation“ vermehrt, denn man zählte:

	Rinder	Schafe	Schweine
1880	5 912 338	25 619 050	2 000 842
1909	7 020 982	27 618 419	2 380 887

Noch größere Erfolge erreichte die englische Viehzucht durch Verbesserung, weil ihr nun die Versorgung in der besonders gut bezahlten Qualitätsware zufiel. Die moderne Entwicklung drückt nur den Preis des für die breiten Schichten des Volkes bestimmten Massenartikels,

hebt aber geradezu infolge des gleichzeitig zunehmenden Luxusbedarfes den Preis für Qualitätsware. Die englischen Landwirte haben durch Kreuzungen neue Rassen gezüchtet, die schon durch die auffallenden Veränderungen ihrer äußeren Form erkennen lassen, daß sie hauptsächlich der Fleischerzeugung dienen. Es zeigt sich dies beim Rind, beim Schwein, am meisten aber wohl beim Schaf, denn das für die Wollierzeugung bestimmte alte Merinoschaf ist durch ein Fleischschaf verdrängt worden, welches das berühmte vorzügliche, von jedem Geschmack freie englische Hammelfleisch liefert. Ferner hat in einigen Ländern Nordwesteuropas, die zwar nicht selbst Industrieländer sind, aber solche als bequem zugängliche Märkte vor sich haben, die Wollereiwirtschaft eine geradezu überraschende Entwicklung erfahren. Als vorbildlich kann hierbei Dänemark gelten. Während sonst überall bei jeder Volkszählung ein Rückgang der landwirtschaftlich erwerbstätigen und eine Zunahme der industriell erwerbstätigen Bevölkerung konstatiert werden kann, sind in Dänemark umgekehrt die Erwerbstätigen in der Landwirtschaft in der Zeit von 1890—1901 von 27,1 auf 48,2, in der Industrie aber nur von 23,9—25,2% der Gesamtbevölkerung gestiegen. Dort ist eben die Viehzucht eine Industrie geworden, denn ein mit allen modernen maschinellen Einrichtungen versehener Wollereibetrieb unterscheidet sich nicht mehr wesentlich von einer Fabrik. Solche Betriebe sind aber auch von den kleinen Landwirten durch die Bildung von Genossenschaften ermöglicht worden. Die tierischen Produkte beherrschen auch die Ausfuhr; im Jahre 1909 wurden 90 Mill. Kilogramm Butter, davon 2 1/2 Mill. in hermetischer Verpackung für weiten Transport, 95 Mill. Kilogramm Speck und 33 Mill. Kilogramm Fleisch und verschiedene tierische Produkte exportiert. Die dänische Viehzucht wird sogar zu einer Veredlungsindustrie, denn sie importiert in zunehmendem Grade Getreide und Futtermittel aus dem Auslande. Bisher wurden in steigendem Maße Erbsen bezogen, und neue Perspektiven eröffnet die Sojabohne, die in Ostasien für menschliche Nahrungszwecke längst verwendet wird, in neuester Zeit in großen Mengen aus der Mandchurie nach Europa zur Ausfuhr gelangt und sich hier als Rohmaterial für Mäherzeugung und als ausgezeichnetes Viehfutter erwiesen hat. In Britisch-Indien und Südropa wurde sie versuchsweise angepflanzt, und zwar wurde in Britisch-Indien ein Durchschnittsertrag von 660 engl. Pfd. pro acre, daher von 748,25 kg für den Hektar erzielt, während der Durchschnittsertrag der Kartoffel in Deutschland im Jahre 1909 nur 132,8 kg betrug. In Finnland gab die

Hungernot von 1867—70 den Anstoß zur Molkereiwirtschaft, anfangs durch kapitalstärkige Besitzer, welche die frühere Bauernbutter durch Molkereibutter verdrängten, seit dem Jahre 1885 aber auch durch Genossenschaften der kleinen Landwirte, deren Zahl bis auf 2781 im Jahre 1907 gestiegen ist. Ausgeführt wurden von Finnland im Jahre 1907 136 000 q Molkereiprodukte und 6 Mill. Liter Milch und Rahm im Gesamtwerte von 30 Mill. Mark. In den Niederlanden hat das Beispiel Dänemarks Nachahmung geweckt, denn es bestehen bereits Molkereien mit Dampftrieb, die jährlich über 200 000 kg Butter erzeugen. Im Jahre 1908 wurden 360 genossenschaftliche und 213 gewerbliche Molkereien gezählt; die ersteren produzierten 33 Mill., die letzteren 11 Mill. Kilogramm Butter. Aber auch in den großen Industrieländern beginnt sich zu regen. In Deutschland ist die Zahl der Molkereigenossenschaften von 639 im Jahr 1890 auf 3279 im Jahre 1909 gestiegen, welche etwa den sechsten Teil der gesamten Milcherzeugung Deutschlands verarbeiten. Die gesamte Milchproduktion wird auf 22 Milliarden Kilogramm geschätzt, von denen 41 % unmittelbar verbraucht, 50 % zu Butter, 3 % zu Käse und 6 % für die Ernährung der Kälber verwendet werden. In Frankreich sollen die Molkereigenossenschaften besonders in den beiden Charentes und in Poitou eine große Entwicklung genommen haben.

Einen wichtigen Schritt zur Industrialisierung bedeutet auch die Geflügelzucht, die durch die Gewinnung von Geflügeleiern und durch die Heranzucht von Mast- und feinem Tafelgeflügel auch auf sehr teurem Boden rentabel gemacht werden kann, freilich nur bei gebiegener Fachkenntnis und tüchtiger Arbeit. Der moderne Betrieb besteht nämlich in der Anlage von großen Hühnerfarmen, die entweder für Zucht- und Legestämme nach dem sogenannten Koloniesystem aus zahlreichen gleichen Einzelstallungen oder für die Mastung aus großen Mastschuppen oder Masthäusern bestehen. In England liegen die Felder brach, haben sich aber in neuester Zeit bis an die Gemarkung Londons mit den zahlreichen Häuschen der Hühnerfarmen bedeckt. In den Vereinigten Staaten von Amerika gibt es solche Farmen, die bis zu 12 000 Legehennen beherbergen. In Deutschland beginnen sich solche Farmen auch einzubürgern, und bezeichnenderweise gerade in dem industriereichen Westfalen, wo die Bevölkerung die rascheste Verdichtung erfahren hat. Von Düringen wird der Wert aller Erzeugnisse der Geflügelzucht Deutschlands auf 450—500 Mill. Mark, der Gesamtverbrauch daran aber auf 700 bis

750 Mill. Mark geschätzt. In unglaublich kurzer Zeit sind die Geflügeleiern ein großer Welthandelsartikel geworden, und werden mit einer Verbesserung der Konservierungsmethoden noch höhere Bedeutung gewinnen, denn die bisherigen Methoden des Einlegens in Kaltwasser (Kalkeier) und der Aufbewahrung in Kühlhäusern (Kühlhauseier) sind noch mangelhaft. Trotzdem exportiert Rußland für 50—60 Mill. Rubel jährlich, Österreich-Ungarn für 125 Mill. Kronen, doch müssen von letzterem Betrage etwa 50 Mill. für den Durchfuhrhandel aus Rußland und den Balkanländern in Abzug gebracht werden. Exportstaaten sind aber auch Dänemark, Italien, Bulgarien, Serbien, Rumänien, Türkei, Ägypten, Marokko und China. Das Hauptabsatzgebiet ist England.

3. Die Industrialisierung in anderen Richtungen.

Wie sehr sich die Industrialisierung als notwendig erweist, sieht man an dem fortschreitenden Trennungsprozeß bei landwirtschaftlichen Industrien. Jene Industrien, welche dem Rohstoff nur einen relativ geringen Mehrwert verleihen, stehen zu Beginn der Entwicklung in einer engen Verbindung mit den Zweigen der Landwirtschaft, welche diese Rohstoffe liefern, trennen sich aber später von ihnen immer mehr und mehr. Am augenfälligsten vollzog sich die Trennung bei der Brauerei und Mälzerei, weil sich dort frühzeitig die kapitalistische Produktionsweise mit Maschinen als vorteilhaft erwies. Die Mälzerei wurde übrigens auch durch die Suche nach einer billigen Betriebskraft (Wind, Wasser) zur Trennung veranlaßt, während die Bierbrauerei ein naheß Absatzgebiet bevorzugte und sich deshalb in der Nähe großer Städte ansiedelte. In der Zuckersukzination war entweder der Fabrikant zugleich Großgrundbesitzer oder die kleinern Rübenbauern schlossen sich zu einer Genossenschaft oder Aktiengesellschaft zur Zuckersukzination zusammen. Man unterscheidet Aktien- oder Pflichtrüben, welche von den Aktionären auf Grund einer vertragsmäßigen Verpflichtung gebaut werden, Eigenrüben, welche die Zuckersukzination im eigenen landwirtschaftlichen Betrieb gewinnt, und Kaufrüben, welche durch freien Zukauf von fremden Rübenbauern erworben werden. Gerade die Kaufrüben haben aber an Bedeutung zugenommen. In Deutschland wird heute mehr als die Hälfte des gesamten Bedarfs durch Kaufrüben gedeckt, ein größerer Teil entfällt ferner auf Aktienrüben, Eigenrüben bilden aber nur etwa 7 % des Bedarfs. Die Branntweinbrennerei ist in England eine Großindustrie geworden, die

feinen engeren Kontakt mehr mit der Landwirtschaft aufweist. Auf dem europäischen Kontinent ist diese Entwicklung nur durch die indirekte Besteuerung aufgehalten worden, welche die kleinen und landwirtschaftlichen Brennereien auffallend begünstigt hat. In Deutschland wurde bei Beratung des Kontingentierungsgesetzes vom 24. Juni 1887 im Reichstag ausdrücklich betont, daß die kleinen Kartoffelbrennereien, welche die Regierung nur als Ernteverwertungsstellen ansehe, vor einer Konzentration des gesamten Brennereibetriebes in 20—30 Großbetrieben geschützt werden sollen.

Die Arbeitsmethoden und Unternehmungsformen der Industrie erscheinen in ihrer Anwendung auf Bodenbebauung von Tierzucht nur auffällig, durchdringen aber tatsächlich alle Zweige der Produktion. Der Bergbau wird als Zweig der Urproduktion der Landwirtschaft an die Seite gestellt, ist aber technisch und wirtschaftlich eine vollkommene Industrie geworden. Er gibt sogar gewisse und von altersher übernommene eigenartige Einrichtungen, wie die Unternehmungsform der Gewerkschaft mit der Einteilung in Ruxe, die besonderen Versorgungskassen für die Bergarbeiter usw. vielfach zugunsten jener der modernen Industrie auf. Das Streben der Landwirtschaft nach leichten und hochwertigen Erzeugnissen findet hier eine Analogie in der Anreicherung der Erze und der Brifettierung der Kohle. Kleinkohle und Kohlenstaub, die sonst unverwendbar wären, werden unter Hinzufügung eines Bindemittels in künstliche Stückkohlen verwandelt. Besonders bei Braunkohle bedeutet die Brifettierung einen großen Fortschritt, weil diese dadurch an Marktfähigkeit sehr viel gewinnt. In Deutschland besaßen sich damit über 100 Fabriken, welche im Jahre 1909 bereits 14,8 Mill. Tonnen Brifetts (bei einer Förderung in Braunkohle von 68,4 Mill. Tonnen) verfertigten.

Aber auch im Warenhandel und Bankwesen, bei Eisenbahnen und Schiffahrtsbetrieben sehen wir die gleiche Entwicklung zum Großbetrieb und zur kapitalistischen Gesellschaftsform, die wachsende Bedeutung des kaufmännischen Vertriebes über den technischen Betrieb, die Tendenz zur Betriebskonzentration in allen ihren Formen. Selbst das Gebiet der Kunst und Literatur industrialisiert sich, sobald der Erwerbszweck in den Vordergrund tritt. Ein Theater ist solange Kunstinstitut, als es unter materiellen Opfern höheren Zwecken dienstbar gemacht wird, als Erwerbsunternehmen gerät es aber auf die schiefe Ebene zur Amüsement-Fabrik.

III. Die Wirkungen der Industrialisierung.

Die Industrialisierung ermöglicht vor allem eine reichere Güterversorgung, weil das Kapital rascher vermehrbar ist als die Bevölkerung und auch in viel höherem Grade produktiv gemacht werden kann als die menschliche Arbeitskraft. Wie sehr sich das Kapital in der Volkswirtschaft vermehrt, zeigen die in verschiedenen Ländern angestellten Berechnungen, die zwar nicht genau sein können, bei der Gleichheit der Fehlerquellen aber doch eine gewisse Beurteilung der Progression ermöglichen. So hat Giffen für das englische Kapital in den 10 Jahren von 1894—1903 eine Steigerung von 291 auf 375 Milliarden Francs oder von durchschnittlich $8\frac{1}{2}$ Milliarden im Jahr berechnet. In den Vereinigten Staaten von Amerika wird sogar eine jährliche Vermehrung von $14\frac{1}{2}$ Milliarden Francs behauptet. Nach den zur Reichsfinanzreform im Jahre 1908 veröffentlichten „Materialien zur Beurteilung der Wohlstandsentwicklung Deutschlands im letzten Menschenalter“ hat sich das zur Vermögenssteuer in Preußen veranlagte Vermögen von 70 Milliarden Mark im Jahre 1899 auf $80\frac{1}{2}$ Milliarden im Jahre 1905 vermehrt; bei der Umrechnung dieser Zahlen nach dem Bevölkerungsverhältnis Preußens zu Deutschland (3:5) würde sich der deutsche Kapitalzuwachs auf $2\frac{1}{2}$ Milliarden Mark jährlich stellen. Wir bekämen daher folgende Gegenüberstellung:

	Bevölkerungszuwachs	Kapitalzuwachs
	in Prozent durchschnittlich im Jahr	
England	0,90	2,9
Deutschland	1,46	3,6

In der Volkswirtschaft wird aber das Kapital nicht durch Geld repräsentiert, denn volkswirtschaftlich ist das Geld nur ein Werkzeug des Austausches, ein Verkehrsmittel wie eine Straße oder Eisenbahn, kann als Zahlungsmittel dieselben Dienste umso öfter leisten, je höher das wirtschaftliche Leben entwickelt ist, und wird daher nur in solcher Menge gebraucht, als Zahlungsmittel bereit gehalten werden müssen. Die Ersparnisse des Volkes verwandeln sich hauptsächlich in Sachgüter, die fast immer Anlagekapital sind, indem sie dauernd der weiteren Produktion dienstbar gemacht werden. Privatwirtschaftlich kann die Bedeutung des Gutes wechseln. Eine Spinnmaschine ist für eine Baumwollspinnerei Anlagekapital, für eine Maschinenfabrik jedoch Betriebskapital, weil sie für den Verkauf produziert wird. In der Volkswirtschaft ist aber nicht bloß jede Maschine, jeder Rohstoff

und jedes Fabrikat Anlage, selbst die für den persönlichen Verbrauch bestimmten Nahrungsmittel und sonstigen Bedarfsartikel des Menschen können als produktive Anlage gelten, soweit sie die menschliche Arbeitskraft erhalten und erhöhen. Wie sehr aber durch Aufwendung von Kapital der Wert eines Naturstoffes erhöht und dadurch die Volkswirtschaft bereichert werden kann, zeigt eine interessante Berechnung, die man in Amerika angestellt hat. Eine Menge Eisenerz im Werte von 0,75 Dollars entwickelt sich im Laufe der gesteigerten Verarbeitung zu Eisenbarren im Werte von 5 Dollars, zu Stahlnadeln im Werte von 6800 Dollars, zu Hemdknöpfen im Werte von 29 480 Dollars, zu Uhrfedern im Werte von 200 000 Dollars, zu Haarfedern im Werte von 400 000 Dollars und zu Uhrspindeln im Werte von 2,5 Mill. Dollars¹.

Ein weiterer Vorteil der Industrialisierung ist die größere Stabilität der wirtschaftlichen Verhältnisse, nämlich eine gewisse Gleichmäßigkeit in der Produktion und damit auch eine Verbesserung in der Güterversorgung. Der Landbau ist abhängig von Wind und Wetter, einer Mißernte, die dem Bauer nicht einmal das notwendige Saatgut liefert, folgt vielleicht eine allzu reichliche Ernte, welche wieder die Verkaufspreise der Erntefrüchte unter die Herstellungskosten herabdrückt. Solche Schwankungen verändern die ökonomische Lage des Landes in sehr scharfer Weise; so weisen die Agrarländer weit heftigere Verschiebungen in den Ziffern für den Außenhandel auf als die Industrieländer. Die Kaufkraft der Bevölkerung im Inlande wird aber auch geringer sein, als dies dem Durchschnitt der schlechten und guten Ernten entsprechen würde. Dazu kommen die Betriebsveränderungen während des Jahres, die zur Folge haben, daß menschliche Arbeitskräfte und Maschinen wenige Wochen oder Monate sehr stark, die übrige Zeit des Jahres aber gar nicht verwendet werden, daß die zeitweise plötzlich anschwellenden Ansprüche an den Geldmarkt, sowie an Eisenbahnen und Schifffahrt die Bereitstellung eines wirtschaftlichen Apparates erfordern, der nicht ständig ausgenützt werden kann. Der Mangel an Stabilität muß aber mit einer Prämie im Unternehmiergeinn bezahlt werden und findet daher seinen Ausdruck im Preise. Man kann beobachten, daß der Preis einer Ware umso stabiler zu sein pflegt, je mehr sich die Produktion vom Rohstoff-Stadium entfernt. Die Stabilisierung der Preise vermehrt aber auch den Konsum, weil die Einkommen ziemlich gleich-

¹ Franz Erich Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik. Berlin 1910, S. 227.

mäßig sind und jeder richtig geleitete Haushalt Bedürfnisse zu meiden sucht, mit deren regelmäßiger Deckung nicht gerechnet werden kann.

Die aus der Überwälzung der menschlichen Arbeit auf die Maschine sich ergebende Intensivierung der menschlichen Arbeit ist kulturförderlich. Erstens schafft sie Raum für geistige und körperliche Erholung. Eine stärkere Kräfteanspannung während kürzerer Zeit ist besser als ein langes Hinbrüten in wenig wirksamer Arbeit. Das Leben soll man nach dem Inhalt und nicht nach der Länge beurteilen. Das Jahr ist nur ein theoretisches Maß wie ein Thermometergrad; manchmal empfinden wir einige Grade Wärme bei nassem windigem Wetter als größere Kälte als einige Grade Kälte bei sonnigem ruhigem Wetter. Zwar dient die freie Zeit auch zu schädlichen Vergnügungen, aber die Kultur gibt auch das einzig wirksame Gegenmittel: die höhere Bildung. Die Schädlichkeiten wird am ehesten meiden, wer sie als solche erkennt. Die Gefahren des Lebens in Städten und Industriegebieten bedrohen erfahrungsgemäß viel weniger den Einheimischen als den zeitweiligen Besucher vom Lande. Zweitens wird durch die Intensivierung die grobe physische Arbeit durch eine leichtere und zugleich wirksamere geistige Anstrengung ersetzt. Die Maschine hat nur bei Übergängen zeitweise Arbeitskräfte außer Beschäftigung gesetzt, in der allgemeinen Entwicklung aber gerade den arbeitenden Klassen ein besseres Leben gesichert. Man hatte, in kleinen Verhältnissen befangen, nicht erkannt, daß der Bedarf viel rascher wächst als sich der Preis ermäßigt. Der Arbeiter eines modernen Großbetriebes steht wirtschaftlich und sozial auf einer viel höheren Stufe als der Handwerker der guten alten Zeit. Man lese nur, mit welcher Devotion ein solcher Handwerker einem gewöhnlichen Schreiber begegnen mußte. Die in der Nationalökonomie (Henry George, Fortschritt und Armut) und besonders in der schönen Literatur weit verbreitete Ansicht, daß der industrielle Fortschritt von immer größerer Armut begleitet, daher ein Fluch und kein Segen ist, muß als eine durchaus falsche entschieden verworfen werden. Die Anerkennung dieser Tatsache schließt die Notwendigkeit eines weiteren Fortschreitens nicht aus. Auch die durch überwiegend geistige Arbeit verursachte Verminderung der physischen Kraft beunruhigt die Gegenwart weit über Gebühr und läßt sie auch den Wert des Sports überschätzen, der in England bereits die Arbeit in bedenklicher Weise überwuchert. Das Sinken der physischen Kraft ist eine harmlose Erscheinung, solange es nicht eine Schädigung der Gesundheit und eine Verminderung der Lebensdauer bedeutet, wor-

auf aber nach den vorliegenden statistischen Daten nicht geschlossen werden kann. Nach einer Veröffentlichung im „Deutschen Reichsanzeiger“ hat sich die mittlere Lebensdauer der deutschen Bevölkerung für das männliche Geschlecht von 35,58 Jahren in den Siebzigerjahren auf 37,17 in den Achtzigerjahren und 40,56 in den Neunzigerjahren, die des weiblichen Geschlechts in der gleichen Zeit von 38,45 auf 40,25 und 43,97 Jahre vermehrt. Eine Zeit, in welcher sich sogar der Krieg maschinalisiert und den Gewinn einer Schlacht geistige Fähigkeiten viel sicherer verbürgen als physische Widerstandskraft, beoorzugt nicht das Volk mit starken Armen und langen Beinen, sondern das Volk mit guten Köpfen und feinen Nerven.

Zweiter Teil.

Die Bodenemanzipation.

I. Die Ursachen der Bodenemanzipation.

Die Industrialisierung der Produktion ändert aber die Gesichtspunkte für die Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. Bisher ging man von den natürlichen Produktionsbedingungen aus und nahm die natürliche Ausstattung des Landes als den Rahmen an, innerhalb dessen sich der Gewerbsleiß der Bevölkerung zu betätigen hat. Man legt sich immer die Frage vor, wie die Menschen mit den ihnen von Gott verliehenen Schätzen an Stoffen und Kräften gewirtschaftet haben. Deshalb hat auch das Freihandelsargument so überzeugend gewirkt, denn wenn die natürlichen Produktionsbedingungen für den Reichtum des Volkes entscheidend sind, so ergibt sich mit unerbittlicher Logik der Schluß, daß jene Handelspolitik die beste sein muß, welche diese natürlichen Produktionsbedingungen durch Beseitigung aller Schranken frei wirksam werden läßt. Es wurde auch bisher nie in seinen theoretischen Grundlagen widerlegt, sondern nur mit Zweckmäßigkeitsgründen bekämpft.

Die natürlichen Produktionsbedingungen sind zwar der Ausgangspunkt jeder Produktion, aber keine Grenzen, im Gegenteil, je früher diese Fesseln gesprengt werden, eine desto größere Entfaltung wird ermöglicht. Auf der heutigen Wirtschaftsstufe ist nicht die Natur entscheidend, sondern der Markt, die Produktion des Landes ist nicht Gottesgabe, sondern Menschenwerk. Ein Produktionszweig hat überall Aussicht auf Gedeihen, selbst wenn ihm sämtliche Rohstoffe aus den entferntesten Gegenden zugeführt werden müssen, falls genügend Abnehmer zu dem für die Ware erstellbaren Preise zu gewinnen sind. Im Jahre 1750 bezog England vier Fünftel seines

Eisenbedarfes aus dem Ausland und schritt auf Grund des gestiegenen Eigenbedarfes an die Gründung einer englischen Eisenindustrie. Plötzlich schwand eine der wichtigsten natürlichen Produktionsbedingungen infolge der raschen Verwüstungen der Wälder. Deshalb übersiedelte aber die Industrie nicht in holzreiche Länder, vielmehr wurde unter dem Drucke der Not eine Änderung dieser Produktionsbedingung vorgenommen: an die Stelle der Holzkohlenfeuerung trat die Steinkohlenfeuerung. Mit der Erweiterung des Marktes jagte eine Erfindung die andere, bis England im Jahre 1871 mit 55,25 % an der Spitze der gesamten Roheisenproduktion der Welt stand. Wenn dieser Anteil seither bis auf 16 % im Jahre 1909 gesunken ist, so liegt die Ursache wieder darin, daß die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland nicht durch natürliche Vorteile, sondern durch wirtschafts- politische Maßnahmen einen großen Teil des Marktes an sich gerissen haben. Eine Produktion ohne alle natürlichen Vorteile ist die egyptische Zigarettenindustrie, welche heute den zweitwichtigsten Exportartikel des Landes liefert. Der Tabak kommt aus Mazedonien, das Zigarettenpapier aus Österreich, das Weißblech für die Kassetten aus England, die Kartons für die Schachteln aus Deutschland, nicht einmal die Arbeiter sind heimischen Ursprungs. An dem jeden Winter die egyptischen Hotels füllenden reichen Publikum fand sie aber nicht bloß willige Abnehmer, sondern auch wertvolle und kostenlose Verbreiter der Ware. Wie wenig die natürlichen Produktionsbedingungen genügen, sehen wir an der brasilianischen Baumwollindustrie. Brasilien baut selbst Baumwolle und der hohe Zollschuß ließ die Gründung von Spinnereien und Webereien als so gute Kapitalanlage erscheinen, daß die Ausfuhr der rohen Baumwolle von 23 Mill. Kilogramm im Jahre 1907 auf 3,4 Mill. Kilogramm im Jahre 1908 zurückging. An konsumkräftiger Bevölkerung fehlte es auch nicht, aber der Mangel an Verkehrsmitteln führte zu einer lokalen Überproduktion. Vorkommnisse der letzten Jahre haben ferner erwiesen, daß manche Zweige der landwirtschaftlichen Produktion sich weniger vor einem Mißertrag als vielmehr vor einer Überproduktion fürchten. Das Versagen der Natur erscheint weniger gefährlich als das Versagen des Marktes. So kam es in der Bretagne einmal zu einem Notstande, weil der Sardinenfang allzu reichlich ausgefallen war. In Südfrankreich kam es zu Winzerrevoolen, weil es an Absatz für die gute Weinernte mangelte.

Damit erfährt auch die moderne Handelspolitik erst ihre richtige Fundierung. Der Schutz Zoll wurde von Friedrich List als Er-

ziehungszoll angesehen, um die aufstrebende Industrie des Inlandes auf das Niveau der ausländischen zu bringen, mußte aber dann begreiflicherweise nur vorübergehender Natur sein. In neuerer Zeit wird er dagegen als Ausgleichszoll hingestellt, der den Unterschied in den Produktionskosten des Inlandes und Auslandes zu beheben hat; die künstlichen Unterschiede (in der Steuerbelastung usw.) aber ließen sich wieder künstlich auch ohne Zoll beseitigen und die natürlichen Unterschiede finden sich auch unter den Betrieben des Inlandes, da kaum zwei Betriebe unter gleichen natürlichen Vorbedingungen arbeiten, so daß man auf diesem Wege sogar zu der Forderung eines Binnenzolles gelangen würde. Das nächste Ziel des modernen Schutzzolles ist die Sicherung des Marktes. So erklärt sich auch der Jertum mancher südeuropaischer Agrarländer, die mit Schutzzöllen und einer systematischen Industrieförderung durch Steuerbefreiungen, Subventionen usw. eine nationale Industrie ins Leben rufen wollen. Wenn die Versuche scheitern, so liegt das nicht an der Natur, sondern an der Kultur. Mancher Unternehmer hat sich dabei verrechnet, weil er wohl die zugesicherten Ersparnisse an Steuern, Frachten usw. in Rechnung stellte, auf die ihn belastenden außerordentlichen Kulturausgaben für Bau und Erhaltung von Straßen, Schulen, Kirchen usw. aber vergaß. Der Schutzzoll kann eine nationale Industrie nur entstehen helfen, wenn und insoweit ihm die Sicherung des Marktes gelingt. Er hat sich deshalb auch nicht, wie die Freihändler angenommen haben, als vertragsfeindlich erwiesen, sondern mußte sogar in weiterer Konsequenz zu einem weiteren Ausbau der Handelsverträge führen. Beide suchen einen Markt zu sichern, der Schutzzoll den inneren, die Handelsverträge den äußeren.

Wenn dem inneren Markt die größte Aufmerksamkeit zugewendet wird, so ist die Ursache weniger darin zu suchen, daß der Inlandsmarkt der nächste ist, als vielmehr darin, daß er mit staatlichen Machtmitteln wirksamer beherrscht werden kann. Seine Größe ergibt sich selbstverständlich nicht aus dem Territorium und der Bevölkerungsziffer, sondern aus der Kaufkraft der Bevölkerung, die wieder abhängt von deren Kulturstufe und Homogenität. Die Kulturstufe ist, wenn auch die Industrie selbst ein Mittel zur Bekämpfung der kulturfeindlichen Bedürfnislosigkeit ist, im wesentlichen ein Resultat der Bildung, welche Bedürfnisse weckt, in noch höherem Grade aber die Arbeitsfähigkeit steigert. Die Bedürfnisse müssen aber auch gleichartig sein, denn die industrialisierte Produktion braucht nicht Individuen, sondern Massen. Der innere Markt wurde von besonderer

Bedeutung für die in der Produktivität heute am raschesten vorwärtsschreitenden Staaten, für Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika. Der absolutistische Merkantilismus hat vielfach zu einer kulturellen Hypertrophie der Hauptstadt auf Kosten der Provinz geführt, während in Deutschland der Wettbewerb der Kleinstaaten die Kulturstufen in allen Teilen des Reiches ziemlich ausgeglichen hat, so daß durch die Bildung des deutschen Zollvereins ein ungemein aufnahmefähiger innerer Markt plötzlich freigegeben wurde. In den Vereinigten Staaten von Amerika hat nicht die Fruchtbarkeit des Bodens den Wohlstand des Landes geschaffen, sondern die große Zahl von Einwanderern, mit denen Europa der neuen Welt nicht bloß eine Summe von Arbeitskraft, sondern auch eine Summe von Konsumkraft schenkte. Die Binnenwanderungen in Rußland hingegen werden nicht durch die Unmöglichkeit verursacht, Boden zu bebauen, sondern durch die Schwierigkeit, bei dem niedrigen Stande der Konsumkraft der Bevölkerung zu einer intensiveren Bewirtschaftung überzugehen. In Österreich-Ungarn ist die nationale Zersplitterung und kulturelle Verschiedenheit der einzelnen Teile ein schweres Hemmnis der Entwicklung, weil sich für manche Industrien, z. B. die Buchverlagsindustrie, der innere Markt auffallend verkleinert, aber auch für andere Zweige durch die notwendige Anpassung (z. B. in verschiedensprachigen Inseraten, Katalogen, Agenturen usw.) übermäßige Vertriebskosten entstehen. Die Rückwirkung des Nationalitätenhabers auf die wirtschaftlichen Verhältnisse ist aber nicht als eine natürliche Folge, sondern als Resultat verfehlter Regierungspolitik anzusehen.

Die sichtbaren Erfolge Deutschlands und der Vereinigten Staaten von Amerika haben nun ein irreführendes Schlagwort gezeitigt, das heute vom Regierungstisch und von der Parlamentstribüne, sowie aus den Kreisen der landwirtschaftlichen und industriellen Praktiker verbreitet wird: das Schlagwort von der Deckung des Eigenbedarfes. Besonders scharf hat es Koropotkin formuliert. „Jedes Volk sein eigener Landwirt und Fabrikant; jedes Individuum Feldarbeiter und irgendwie Techniker, jedes Individuum im Besitz wissenschaftlicher Kenntnisse und handwerklichen Könnens — dies ist nach unserer Behauptung die Tendenz der Kulturvölker.“ Und an einer anderen Stelle¹ erklärt er: „In dem Maße wie die Völker West-

¹ P. Koropotkin, Landwirtschaft, Industrie und Handwerk. Autorisierte Übersetzung von Gustav Landauer. 2. Aufl. Berlin 1910 S. 13 und 52.

europas stets wachsenden Schwierigkeiten begegnen, ihre Ware im Ausland zu verkaufen und die Lebensmittel einzutauschen, werden sie genötigt sein, ihre Lebensmittel im eigenen Lande zu gewinnen; sie werden gezwungen sein, sich auf die einheimischen Abnehmer für ihre Ware zu verlassen und auf die heimischen Produzenten für ihre Lebensmittel — und je eher sie es tun, desto besser.“ Dieses Schlagwort wird hinsichtlich der Industrie von den Kulturvölkern tatsächlich nicht befolgt, weil es in diesem Falle offenkundig kulturfeindlich ist. Ohne Import von Kolonialwaren, Baumwolle, Jute, Kautschuk usw. ist ein moderner Industriestaat gar nicht möglich. Ein Export ist aber notwendig, nicht nur, um die importierten Waren zu bezahlen, sondern auch, um die eigenen Industrien zur Entfaltung zu bringen. Vor allem hat jedes Land Spezialindustrien, die nur mit Hilfe des Exports lebens- und konkurrenzfähig sich erhalten können. Weiters ist aber auch für die Massenindustrien der äußere Markt geradezu ein Mittel zur Vergrößerung des inneren Marktes, weil auf diese Weise der Preis der Ware herabgedrückt werden kann. Die Ausführprämien für Zucker waren eine ungerechtfertigte Belastung des Inlandes im Interesse des Exports, die gesteigerte Exportfähigkeit drückte aber doch auch die Inlandspreise herab; im Jahre 1822 kostete der Meterzentner Zucker in Berlin 204 Mk., heute wird er um den fünften Teil abgegeben. Die Landwirtschaft kauft ihre Geräte und Maschinen um die Hälfte billiger ein als vor dreißig oder vierzig Jahren, und zwar nur deshalb, weil sich der Markt dafür erweitert hat. Auch für die Landwirtschaft selbst ist das Schlagwort trügerisch, weil es ihr die wichtigste Voraussetzung einer höheren Entwicklung und besseren Rentabilität entzieht, nämlich die Möglichkeit einer Vergrößerung des Marktes. Ein Produktionszweig muß national sein, um international werden zu können, muß aber international werden, um national zu erstarken. Zwar entsteht daraus eine Abhängigkeit vom Auslande, doch wird das Unbedenkliche derselben noch nachgewiesen werden.

Die Tatsache, daß die Sorge um die natürlichen Produktionsbedingungen von der Sorge um den Markt abgelöst wird, kommt auch in dem Standort der Produktionszweige zum Ausdruck. Die Industrien für Nahrungsmittel gruppieren sich um große Städte, so die Bierbrauerei in Wien, München, London, Liverpool, Edinburgh usw. Dort suchen ihren Standort auch die Industrien für Luxuswaren, besonders für Konfektionsartikel aller Art, ferner das graphische und das Kunstgewerbe. Die letzte deutsche Betriebszählung

zeigt eine starke Zunahme der Hausindustrie in großen Städten, und zwar für Herren- und Damenkleider, Schuhwaren, Handschuhe usw., während die ländliche Hausindustrie zurückgeht. Die Elektrizitäts- und die Maschinenindustrie bevorzugen die großen Verkehrscentren wegen des bedeutenden örtlichen Bedarfes, der günstigeren Transportverhältnisse und der leichteren Beschaffbarkeit intelligenter und geschulter Arbeitskräfte. Ziegeleien, Zementwarenfabriken u. dgl. werden von der regeren Bautätigkeit der Städte angezogen. Die chemische Großindustrie bevorzugt die Wasserstraßen, welche den Absatz der voluminösen Produkte erleichtern. Charakteristisch für die Einwirkung des Marktes ist die Entwicklung in der Sodafabrikation. Nach dem alten Leblanc-Verfahren wurden außer Soda auch Schwefelsäure, Salpetersäure, Salzsäure, Sulfat, Natrium und Chlorkalk in einem einzigen Prozeß erzeugt, so daß die Menge des einen oder anderen Produktes nicht willkürlich bestimmt werden konnte. Bei diesem Verfahren hatte England das Übergewicht, weil es die ganze Welt als Absatzgebiet hatte und der große Bedarf ausgleichend wirkte. Als sich aber der Bedarf an Soda weit mehr steigerte als jener der anderen Produkte, kam mit Hilfe des Solvan-Prozesses, der die Erzeugung von Soda aus Rochsalz ohne Schwefel- und Salzsäure gestattet, die kontinentale chemische Industrie auf. Es lösen sich also die früheren engen Beziehungen zwischen der Produktion und der Natur, insbesondere macht sich eine Bodenemanzipation nach zwei Richtungen bemerkbar, bezüglich der Rohstoffe und der Naturkräfte.

II. Die Richtungen der Bodenemanzipation.

1. Die Bodenemanzipation hinsichtlich der Rohstoffe.

Daß auch in früheren Zeiten nicht das Vorkommen des Rohstoffes, sondern die Absatzgelegenheit über die Lebensfähigkeit eines Produktionszweiges entschied, sehen wir an der Baumwollindustrie. Sie mußte sonst dort stehen, wo die Baumwolle wächst. Die Vereinigten Staaten von Amerika exportieren den größten Teil ihrer Baumwollernte und gelangten erst durch den im Jahre 1861 eingeführten und durch die Mac Kinley Bill im Jahre 1890 verstärkten Zollschutz zu einer Inlandsindustrie. Der Anteil des inneren Verbrauches an der Gesamtproduktion betrug in den Jahren 1856—60 23,7 %, stieg bald auf mehr als 30 % und bewegt sich seither in den Grenzen von 35 und 40 %. In Britisch-Indien wurde die alte erbangesessene Baumwollindustrie durch die

neu entstandene englische niederkonkurriert und erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wieder belebt, weil sich auf den Märkten in Ostasien ein Frachtvorteil gegen die Fabriken des Mutterlandes bot. Der Export ist aber auch nur in Garnen möglich, bei denen sich die Frachtvorteile stärker fühlbar machen, während in Baumwollgeweben neben der steigenden Inlandsproduktion auch die Einfuhr zunimmt. In Ägypten sind die Versuche zur Begründung einer eigenen Baumwollindustrie gescheitert, weil es an Zollschutz fehlte, zum Teil freilich auch deshalb, weil die ägyptische Baumwolle (Mako) als Qualitätsware für den inländischen Konsum zu teuer ist. England als das Hauptzentrum der Baumwollindustrie der Welt hat immer nur auf einen natürlichen Vorteil hinweisen können, nämlich den des feuchten Klimas, welches das Spinnen feiner Nummern erleichtert. So armselig ist aber die moderne Technik nicht, daß sie diesen Vorteil nicht auf jeden anderen Fleck der Erde hinzubringen könnte, wo eine Feinspinnerei genügenden Absatz finden kann.

In der Fachliteratur steht noch die Meinung fest, daß die Eisenindustrie dort die günstigsten Vorbedingungen hat, wo Erz und Kohle beisammen vorkommen. Von diesem Gesichtspunkte aus erscheint England als ein gottgesegnetes Gebiet, weil dort Eisenerzgruben und Kohlenfelder nicht bloß in der Nähe, sondern überdies auch an der See liegen. „Kein Land der Erde arbeitet unter gleich günstigen Verhältnissen wie England“, erklärt das Handbuch des Vereins deutscher Eisenhüttenleute. Zu erklären bleibt dann die Tatsache, daß England in der Roheisenproduktion in den Neunzigerjahren von den Vereinigten Staaten von Amerika und seit 1903 auch von Deutschland so überflügelt ist, daß beide Länder zusammen fast das Vierfache der englischen Produktion herstellen. Deutschland hat im Revier von Rheinland-Westfalen billige Kohlen, aber teure Erze, weil letztere aus dem Revier Luxemburg-Lothringen zugeführt werden müssen, im Revier von Luxemburg-Lothringen wieder billige Erze, aber teure Kohle, welche nur zum Teil aus dem nahen Saarrevier, im übrigen aber aus Rheinland-Westfalen kommt. Kohle und Erz wandern also über Entfernungen von 400 km zueinander. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben teure Erze, weil sie dieselben aus dem Gebiete am Oberen See unter mehrfachen Umladungen nach dem Zentrum des Kohlengebietes in Pennsylvanien transportieren müssen. Überdies ist die Eisenindustrie in diesen Ländern weit von der See entfernt. Gestützt auf einen großen

inneren Markt rankte sie sich aber trotzdem bis zur Exportfähigkeit empor. Die neueste Entwicklung zeigt sogar deutlich, wie sie über die Eigenproduktion an Erzen immer mehr hinauswächst. Großbritannien führt heute bereits ein Drittel seines Erzbedarfes ein, Frankreich ein Viertel, Deutschland ein Fünftel (hatte früher Mehrausfuhr und verzeichnet erst seit 1897 eine Mehreinfuhr), Belgien und Österreich-Ungarn je ein Zehntel. Diese Erze kommen oft aus sehr entfernten Gegenden, aus Spanien, Algier, Griechenland, sogar aus China. Auch die Landfracht ist kein Hindernis mehr, denn die allerdings hochwertigen Erze aus Schweden verteilen sich über den ganzen europäischen Kontinent. Auf der anderen Seite sehen wir Rußland mit einem großen Reichtum an Erzen, die es weder verarbeiten noch verfrachten kann, weil es in beiden Fällen an einem entsprechenden Markt fehlt.

Als eine der wichtigsten Voraussetzungen der industriellen Entwicklung erscheint der neuesten Zeit die Kohle, das „Brot der Industrie“. Italien hat aber einen mächtigen Aufschwung seiner Industrie zu verzeichnen, und zwar nicht bloß mit Hilfe der neu zur Verwertung gelangten heimischen Wasserkräfte, sondern auch der fremden Kohle, denn der Import hierin ist von 791 000 t im Jahre 1891 auf 8,2 Mill. Tonnen im Jahre 1907 gestiegen. Die Schweiz hat weder Kohle noch Eisen, daher findet sich in den Büchern gewöhnlich der Hinweis, daß sich das Land vorzugsweise solchen Produktionszweigen zuwenden mußte, bei denen der Wert des Erzeugnisses das Resultat hochwertiger Arbeit ist, wie der Uhrenfabrikation, Spitzenerzeugung, Seidenweberei usw. Im letzten Jahrzehnt hat sich aber die Metall- und Maschinenindustrie viel rascher entwickelt als die alteingeführte Textilindustrie. In Rußland dagegen sprach man von einer Heizmittellkrise, weil für die gewonnenen Mengen von Kohle und Petroleum keine ausreichende Verwendung vorhanden war.

In manchen Fällen ist eine Verpflanzung des Rohstoffes möglich, die den Bezug aus dem Auslande entbehrlich macht. Der Rohstoff wandert dann mit der Industrie, nicht umgekehrt. Die Zahl solcher Fälle dürfte sich sogar vermehren, da die neuesten Erfahrungen zeigen, daß die Anpassungsfähigkeit der Pflanzen und Tiere an die Verschiedenheiten des Bodens und Klimas bisher stark unterschätzt worden ist. Ein interessantes Beispiel liefert die Zuckerindustrie. Sie entstand nicht auf Grund einer vorhandenen Rübenkultur, vielmehr mußte der industrielle Unternehmer den Landwirt zum Rübenbau anleiten und ihm die Abnahme des Ertrages sichern. Die

Zuckerfabriken mußten oft selbst landwirtschaftliche Großbetriebe einrichten und suchten sich erst allmählich von dem Rübenbau in eigener Regie zu befreien. Die Landwirtschaft bekämpfte sogar den Rübenbau. Der Jenaer Universitätsprofessor Friedrich H. Schulze prophezeite ihr in einer 1850 erschienenen Schrift den Ruin und empfahl dem Staat den Aufkauf aller Zuckerfabriken, um diesen Industriezweig auszurotten. In Wirklichkeit wurde der Rübenbau der Lehrmeister des Landwirts. Er lehrte ihn tiefer pflügen und künstlich düngen, er ermöglichte ihm den Übergang zur Stallfütterung und die Auflaffung von Weide und Brache. In Deutschland konzentrierte sich die Zuckerindustrie in Braunschweig und der Provinz Sachsen. Man hat die Gründe hiefür in der physiologischen Beschaffenheit des Bodens, in der Agrarverfassung, in der Bekanntheit der Bewohner mit dem Zichorienbau usw. gesucht, entscheidend scheinen mir aber die Absatzwege zu sein, denn gerade dieser Teil Deutschlands verfügte über die besten Straßen und Wasserwege (Stromgebiet der Elbe und Weser). Seither hat sich aber mit der Zuckerindustrie der Rübenanbau in einer ganz ungeahnten Weise verbreitet. Vor etwa 30 Jahren hielt ihn die Agrikulturchemie schon im nördlichen und östlichen Deutschland für unmöglich, er breitete sich aber nicht bloß über ganz Deutschland aus, sondern auch nach Schweden und Sibirien. In England wurde bis in die letzte Zeit behauptet, daß die Zuckerrübe dort nicht gedeihen könne, weil sie viel Sonne brauche; die tatsächlich vorgenommenen Versuche gelangen aber doch. Auch nach Süden ist die Rübe immer weiter vorgedrungen, nach Spanien, wo sie bereits mit dem im Lande gebauten Zuckerrohr konkurriert, ja sogar nach Egypten, Persien usw.

Verpflanzungen von Tieren sehen wir in der neuesten Zeit in der Übertragung der Angoraziege von Kleinasien nach Südafrika, in den Versuchen einer europäischen Strauſenzucht bei Hamburg, Meran, sowie an der Adria auf der Insel Brioni und bei Pola. Der Hagenbedsche Tierpark bei Hamburg hat das eigenartige Bild von tropischen Tieren geboten, die im Freien überwinterten, ohne Schaden zu nehmen.

Die Bedeutung der natürlichen Fruchtbarkeit schwindet, vielmehr wird die für die Pflanzenernährung notwendige oberste Bodenschicht allmählich ein übertragbares Kunstprodukt. Die landläufigen Ansichten über die natürliche Fruchtbarkeit Rußlands und der Vereinigten Staaten von Amerika haben sich als übertrieben herausgestellt. Andererseits gibt es bei dem heutigen Stande

der Wissenschaft gar keinen unfruchtbaren Boden, nämlich keinen Boden, der nicht fruchtbar gemacht werden könnte. In der Nähe von Berlin züchtet man auf schlechtestem märkischem Sandboden die besten Obst- und Beerenforten. In der Nähe großer Städte ergibt sich häufig der Fall, daß jemand Terrain kauft, um es später als Baugrund zu oerwerten; unterdessen oerpachtet er es aber an einen Gemüsegärtner, der sich die Gartenerde mitbringt und eoventuell auch wieder mitnimmt, sobald das Pachtverhältnis zu Ende geht. Das Grundeigentum trennt sich hier in das unbewegliche am Bodenraum und in das bewegliche an der obersten Erdschichte. Vielleicht wird es einmal Erdfabriken geben, welche die für jede Pflanzengattung am besten geeignete Erde herstellen und auf Bestellung überall hin liefern werden. Die Erzeugung des künstlichen Klimas sehen wir wieder an den Warmhauskulturen. Daß aber eine Verbesserung auch im Großen möglich ist, zeigt uns Finnland. Der 6—8 Monate lange Winter ist dort kein Feind, sondern ein Helfer der Landwirtschaft, weil er ihr durch die Vereisung der zahlreichen Seen und Moräste die besten und billigsten Transportwege schafft. Die Fröste im Sommer sind aber durch ein Entwässerungssystem erfolgreich bekämpft worden. Freilich ist die landwirtschaftliche Arbeit dort so hart, daß sich ihr kein Fremder zu widmen pflegt, der sich im Lande ansiedelt.

Wird aber, wenn die Industrialisierung allgemein wird und rasch fortschreitet, nicht gerade für die wichtigsten Produktionszweige eine Rohstoffnot entstehen? Störungen in der Rohstoffoersorgung sind natürlich immer möglich und kommen auch heute oor. Eine dauernde Unterbindung einer Industrie infolge Rohstoffmangels ist aber aus drei Gründen nicht zu befürchten, erstens, weil das Ausbeuteverhältnis der Rohstoffe steigerungsfähig ist, zweitens, weil in immer größerem Maßstabe zur Verwendung von Abfall und Altmaterial gegriffen wird, und drittens, weil im äußersten Falle der Rohstoff gewechselt wird.

Das glänzendste Beispiel der Steigerung des Ausbeuteverhältnisses unter dem Einflusse der Industrialisierung bietet uns die Zuckerindustrie. In den ersten Zeiten, als man an die Verarbeitung der Rüben schritt, war ein Zuckergehalt von nur 6% oorhanden, heute beträgt aber das Ausbeuteverhältnis in Deutschland durchschnittlich 18%. Groß sind auch die Erfolge der Spiritusbrennerei. Durch Verbesserungen in der Gährungstechnik ist in einem halben Jahrhundert die Gewinnung von Alkohol bei stärke-

mehlhaltigen Stoffen von 58 auf 85 % erhöht worden. Dazu kommt aber noch der Übergang von der Getreidebrennerei zur Kartoffelbrennerei, der ebenfalls eine Intensivierung bedeutet, denn 1 ha gibt 1600 kg Roggen und bei einem Stärkegehalt von 65 % 1040 kg Stärkemehl, von Kartoffeln dagegen 16 000 kg und bei einem Stärkegehalt von 18 % 2880 kg Stärkemehl.

Abfall und Altmaterial spielen trotz ungleicher Entstehung wirtschaftlich so ziemlich die gleiche Rolle. Nach beiden Richtungen werden immer neue Fortschritte gemacht. Die Abfälle der Textilwaren wie Haden, Fäden, Scheerabfälle u. dgl., waren früher das wichtigste Rohmaterial der Papierindustrie und haben als solche schließlich einen derartigen Seltenheitswert erlangt, daß den einzelnen Papierfabriken gesonderte Rayons zum Sammeln der Abfälle zugewiesen wurden. Der Übergang zu einem noch billigeren Rohmaterial, dem Holz, beseitigte die Not und damit auch die übermäßig hohe Wertschätzung der Textilabfälle. Steinkohlenteer, das einst so lästige Nebenprodukt der Leuchtgasfabrikation, ist in den letzten Dezennien infolge der zahlreichen Erfindungen auf dem Gebiete der Farbstoffe, pharmazeutischen und photographischen Artikel zu einem der wertvollsten Abfallprodukte geworden. Nicht viel weniger lästig war früher der Branntweinbrennerei das Fuselöl, das aber infolge des gesteigerten Bedarfes der Lackindustrie zeitweise in eine Haußebewegung geriet. Alt-Kautschuk kann wegen der stattgehabten Vulkanisierung das im Wert so sehr gestiegene Rohmaterial nicht vollständig ersetzen, wird aber besonders in Gebieten, in denen stärkerer Bedarf nach Galoschen besteht, gesammelt und gut bezahlt. Elken dienen anfangs höchstens als Düngemittel und Heizmaterial, jetzt bilden sie als Viehsutter Gegenstand des Außenhandels. Die Baumwollsaamen waren ein unverwendbares Abfallprodukt beim Egrenieren der Baumwolle, geben aber jetzt das Rohmaterial für die auf dem Gebiete der Speise- und Industrieöle fast herrschend gewordene Fabrikation von Kottonöl. Zu überseeischen Gebieten, z. B. im Transvaal, sind erfolgreiche Versuche unternommen worden, eine heimische Eisenindustrie auf Grund des dortigen Vorkommens von Alteisen zu begründen. Dieses Material hat aber auch in den alten Eisenindustrielländern größere Bedeutung durch die Martinöfen erlangt, auf welche in Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika etwa ein Drittel, in Frankreich etwa einhalb und in England bereits zwei Drittel der Gußstahlproduktion entfallen. Die Martinöfen lassen sich nämlich dem Absatz viel besser anpassen, weil

sie auf der Verwendung von Schrott begründet sind, das überall zu haben ist. Dabei übertrifft der Martinstahl auch qualitativ den Konverterstahl so, daß er im deutschen Stahlwerksverband einen Aufpreis von 5 Mk. für die Tonne erhält. Eine neue, sich aber in besonders interessanter Weise entwickelnde Industrie ist die von Deutschland ausgehende Entzinnung der Weißblechabfälle. England beherrscht den Markt in Weißblech, weil es durch seine eigenen Zinnerzgruben im Vorteile ist und auch die ausländischen Zinnerze auf dem billigen Wasserwege aus Ostasien zu den günstigsten Bedingungen erhält. Das neue Verfahren mildert die Abhängigkeit von England, denn durch dasselbe werden schon etwa 10 % des deutschen Zinnerverbrauches gedeckt. Die großartigste Organisation hat diese Industrie für die Beforgung des Rohmaterials getroffen. In allen Teilen der Welt, selbst in Australien, werden die Weißblechabfälle gesammelt und durch Vertreter der Gesellschaft nach Deutschland gesendet. Die Einfuhr ist deshalb rasch gestiegen und betrug im Jahre 1909 648 102 q im Werte von 3,9 Mill. Mark.

Im äußersten Falle wird ein Wechsel im Rohstoff vollzogen. Das hat uns namentlich die Papierindustrie erwiesen, welche nach mannigfachen Versuchen endlich zum Holz überging, als dem mächtig anwachsenden Papierbedarf die Hadern nicht mehr genügten. In den Ländern, in denen brauchbares Holz weniger leicht erreichbar ist, beschäftigt man sich aber mit der Auffindung neuer Ersatzstoffe, so namentlich in Japan und den Vereinigten Staaten von Amerika. Vom Ackerbauamt in Washington wurden Versuche mit Maisstalks und Reisstroh angestellt. Die Branntweinbrennerei hatte, wie der Name des Produktes erkennen läßt, zuerst die Gewinnung des Alkohols aus dem Wein zum Ziele. Mit Ausnahme von Frankreich sind aber in fast allen Ländern die stärkemehlhaltigen Stoffe in den Vordergrund getreten, wobei sich aber wieder Veränderungen ergeben haben. Ursprünglich wurde Getreide verwendet, namentlich Roggen, dann kam in Deutschland, Österreich-Ungarn und Rußland hauptsächlich die Kartoffel auf, während in Italien, Spanien, England und den Vereinigten Staaten von Amerika der Mais als wichtigstes Rohmaterial dient. Eine weite Perspektive für die Zukunft hat uns der berühmte Erfinder Edison in der amerikanischen Zeitschrift *Cosmopolitan Magazine* eröffnet. Die Holzmöbel werde man einmal durch solche aus Stahl ersetzen, die leichter und billiger sein werden. Das Papier in unseren Büchern werde durch Nickel verdrängt werden, das in Blättern von kaum ein Tausendstel Millimeter ge-

walzt wird, sodaß ein Buch von 40 000 Seiten nur 4 cm dick sein, nicht einmal ein Pfund wiegen und kaum 1 $\frac{1}{2}$ Dollar kosten werde.

2. Die Bodenemanzipation hinsichtlich der Naturkräfte.

In sehr charakteristischer Weise schreitet die Bodenemanzipation auch bezüglich der Naturkräfte vor. Die ursprünglich verwendeten Naturkräfte zwangen zu einem bestimmten Standort. Die Windkraft konnte nur an Stellen benützt werden, die durch vorgelagerte ebene Flächen von bedeutender Ausdehnung regelmäßigen und gleichmäßigen Windströmungen ausgesetzt sind. Die Windmühlen reiheten sich daher mit Vorliebe an den Ufern großer Seen und an Meeresküsten. Die Wasserkraft, welche für das Mahlen von Getreide und für den Betrieb von Eisenhämmern ausgenützt wurde, führte dagegen ins Gebirge, weil die Wasserläufe dort ein stärkeres Gefälle aufwiesen. Da das Wasser eine viel allgemeinere und regelmäßige Anwendung zuließ, so besaßen die Gebirgsländer geradezu ein Energiemonopol gegenüber dem Flachland, welches auch in der industriellen Entwicklung Mitteleuropas deutlich zum Ausdruck gekommen ist.

Den ersten Schritt zur Bodenemanzipation stellt die Heranziehung der Steinkohle zur Erzeugung der Dampfkraft dar. Die Dampfmaschine erleichterte zugleich die Gewinnung und Beförderung der Kohle. Die Fabrik ging der Kraft nicht mehr nach, sondern zog sie an sich. Jeder konnte sich Energie herstellen, wo er sie brauchte. Daher übersiedelten die beteiligten Industrien, wie die Eisenverarbeitung, die Glasindustrie, die Spinnerei, die Papiermacherei usw. aus dem Gebirge in die Ebene, wo ihnen die größeren Ansiedlungen reicheren Absatz und die besseren Verkehrsmittel billigeren Rohstoffbezug versprachen.

Der nächste entscheidende Schritt löste die örtliche Verbindung zwischen Krafterzeugung und Kraftverwendung, indem im Jahre 1883 die elektrische Kraftübertragung, die Fernleitung und Verteilung von elektrischer Energie auf größere Distanzen möglich wurde, denn nunmehr wurde nicht mehr die Kraftquelle selbst, sondern die bereits erzeugte Kraft nachgeführt. Auf diese Weise wurden vor allem die reichen Wasserkräfte mancher Länder neu erschlossen. Die Anlage der Kraftzentralen konnte nun an Stellen erfolgen, wo die industrielle Verarbeitung wegen der großen Kosten bei der Zufuhr der Rohstoffe und dem Absatz der Fabrikate und wegen der schwierigen Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte oft gar nicht möglich

war. Schweden besitzt Wasserkräfte von 10 und Norwegen von 28 Millionen Pferdekraften, sodaß beide Länder den größten Teil der gewerblichen Anlagen der Erde betreiben könnten, aber die Wasserläufe befinden sich in abgelegenen Gebirgstälern und schwach besiedelten Gegenden. Die Fabrik aber sucht den Markt oder wenigstens die besten Zugänge zum Markt. Das Bestreben geht nun dahin, möglichst große Kraftzentralen zu schaffen und diesen durch Vergrößerung der Distanz für die Kraftübertragung und durch Herabsetzung der ökonomisch arbeitenden Krafteinheit ein ausgedehntes Verwendungsgebiet zu erschließen. Die Krafterzeugung wurde eine selbständige Industrie, die nach dem Vorbild aller intensiv arbeitenden Industrie- und Verkehrsunternehmungen durch Vergrößerung des Anlagekapitals die Betriebskosten zu ermäßigen und damit ihre Leistung zu verbilligen sucht. Begünstigt wird sie durch das Vorhandensein großer Wasserfälle. Der größte Wasserfall der Erde ist der Victoriafall des Sambesi in Britisch-Rhodesia mit einer Breite von 1808 und einer Höhe von 119 m; von der gesamten, auf 35 Millionen Pferdekraften geschätzten Wasserkraft wird von der Victoria Falls Power Company bisher nur ein winziger Teil von 150 000 Pferdekraften ausgebeutet. Der Fall des Iguaçu an der Grenze zwischen Brasilien und Argentinien soll eine Wasserkraft von 14 Millionen Pferdekraften besitzen. An dritter Stelle folgt der für Nordamerika bedeutungsvolle Niagara-fall. In Europa war die größte Kraftanlage am Trollhättan-fall in Schweden mit 40 000 Pferdekraften, eine weit größere ist am Rjukanfluß in Norwegen mit 250 000 Pferdekraften im Entstehen, die zur Gewinnung des Stickstoffes aus der Luft verwertet werden soll.

Das Beispiel der Wasserkraftwerke hat in neuester Zeit zur Entstehung von Wärmekraftwerken geführt. Mächtige Lager von jüngerer Braunkohle und von Torf blieben bisher unverwertet, weil sich wegen des hohen Wassergehaltes und des niedrigen Heizwertes ein Transport des Brennmaterials nicht lohnte. Die Errichtung einer Überlandzentrale gestattet aber die Verfeuerung am Gewinnungsort, statt des Brennmaterials wird die Kraft weiter geleitet und verteilt. Zwar ist im Verhältnis zum Wasserkraftwerk der Betrieb teurer und der Bau billiger, aber diese der Intensivierung ungünstige Tatsache wird dadurch gemildert, daß durch die Gewinnung von schwefelsaurem Ammoniak, einem wertvollen stickstoffhaltigen Düngemittel, ein Nebenvorteil entsteht. Die bisherigen Versuche versprechen manchen neuen Erfolg. In Deutschland ist im

Ruhrkohlengebiet eine Wärmekraftzentrale mit vorläufig 30000 Pferdekraften tätig, welche die umliegenden Hüttenwerke und auch die benachbarten Städte in einem Umkreis von 140 km mit Kraft versorgt, ferner eine in dem Müricher Torfreviere in Ostfriesland, deren Leitungsnetz über 200 km reicht. Auch in Holland und Österreich bestehen bereits Wärmekraftwerke. Die Steinkohle kommt für dieselben weniger in Betracht, weil sie für gewisse Verwendungen zunächst noch unentbehrlich bleibt, wie für Hochofen und Gaswerke, für die Beheizung der Lokomotiven und Dampfschiffe, für Hausbrandzwecke usw. Zur Verwertung von minderwertiger Kohle wird in Kralup in Böhmen von der Bodenkreditanstalt im Verein mit der Union-Elektrizitätsgesellschaft eine Überlandzentrale für 30000 Pferdekraften errichtet. Ausgeschlossen ist es aber nicht, ja sogar wahrscheinlich, daß der nie rastende technische Erfindungsgeist auch in hochwertigem Brennmaterial die heutigen Massentransporte einschränken wird.

Seitdem die neue Starkstromtechnik die alte Schwachstromproduktion überflügelt hat, schreitet die Elektrifizierung auf allen Gebieten der Produktion in überraschender Weise vorwärts. Ein reiches Feld der Betätigung bot der Bergbau. In Deutschland werden bereits mehr als 10 % der Fördermaschinen elektrisch betrieben und die elektrisch angetriebenen Wasserhaltungsmaschinen haben fast vollständig den Dampfbetrieb verdrängt. Zu großen Erwartungen berechtigt die Erzeugung von Elektroisen und Elektrostaht. Man glaubt, daß die Elektrostahterzeugung das Tiegelstahtverfahren vollständig ablösen wird; heute stehen schon 58 Öfen in Betrieb, davon 21 in Deutschland und 6 in der Schweiz. In der Textilindustrie findet der Elektromotor Verbreitung, weil er leistungsfähiger ist, gleichmäßig und ruhig arbeitet und leicht abgestellt werden kann; namentlich in der Schweiz vollzieht sich ein Übergang in dieser Richtung. Ein ganz neuer Industriezweig ist die Elektrochemie geworden, welche manche Umwälzung gebracht hat. 1 kg Aluminium kostete im Jahre 1855 1000 Mk., im Februar 1890 noch 30 Mk., nach Aufnahme des elektrischen Großbetriebes aber sank der Preis auf 2 Mk. und nach Zusammenbruch des Aluminiumsyndikates sogar auf 1,20 Mk. per Kilogramm. Die Erzeugung von Elektrolytkupfer hat bereits 56 % der gesamten Kupferproduktion erreicht; es existieren schon 36 elektrische Kupferraffinerien, davon 11 in den Vereinigten Staaten und Kanada, 6 in Großbritannien, 9 in Deutschland, 4 in Frankreich und je 2 in Rußland, Österreich-Ungarn und Japan. Die

neueste Errungenschaft ist die Gewinnung von Kalkstickstoff, welche bereits von 14 Unternehmungen betrieben wird. An elektrischen Bahnen sind in den Vereinigten Staaten bereits 20 000 km, in Europa nur etwa ein Drittel davon in Betrieb. In der Seeschifffahrt kommt die Elektrizität immer mehr zur Anwendung, in Frankreich und Amerika hat man aber auch auf den Binnenkanälen den elektrischen Betrieb (Treidelei) mit Erfolg eingeführt.

III. Die Wirkungen der Bodenemanzipation.

Wenn die Produktion durch fortschreitende Industrialisierung die ursprünglichen Fesseln löst und ihre Orientierung nicht mehr in der Natur, sondern in der Kultur sucht, wenn nicht mehr der Boden, sondern der Markt entscheidet, so entsteht die weitere Frage, welche Veränderungen die Suche nach dem größten Markt hervorbringt. Den Einfluß dieses Überganges enthüllt uns eine Betrachtung der modernen Marktbildung, für welche uns genügende Anhaltspunkte vorliegen. Der Markt entsteht durch die regelmäßig wiederkehrende Vereinigung von Käufern und Verkäufern einer Ware an einem bestimmten Ort und wird umso vollkommener, je mehr Käufer und Verkäufer derselben Ware gleichzeitig zusammengebracht werden können. Eine wesentliche Erleichterung wird erzielt, wenn nur die Personen in unmittelbare Berührung kommen müssen, die Waren aber durch Muster ersetzt werden, sodaß Geschäftsabschlüsse über Waren möglich sind, die noch am Produktionsorte oder auf dem Transporte sind. Aus dem gewöhnlichen Markt wird auf diese Weise eine Börse. Wenn aber auch die Muster entbehrlich sind, weil alle Geschäfte auf Grund einer durch das Börsenstatut bestimmten Qualität abgeschlossen werden, dann haben wir eine Börse für Termingeschäfte vor uns, die es theoretisch möglich macht, Angebot und Nachfrage irgend eines Welthandelsartikels an einem einzigen Punkt der Erde zu konzentrieren, wenn auch die Produktion noch so sehr zerplittert ist. Was in diesen Fällen Warenmuster und Börsenstatuten bewerkstelligen, versuchen in dem nicht börsesfähigen Verkehr Preislisten und illustrierte Kataloge, auf Grund deren Bestellungen angenommen und gegeben werden. Zu diesem Zwecke müssen auch hier Standard-Typen aufgestellt werden, z. B. Größennummern für Anzüge und Schuhe. Man weiß, wie die Warenhäuser der Großstadt auf die Provinz übergreifen, nachdem sie mit Hilfe des Postpaketverkehrs ein Versandgeschäft eingerichtet haben. Die

Pariser Warenhäuser erhalten sogar ein internationales Versandgeschäft, sodaß ein beliebiger Kunde in irgend einem Weltteile die verlangte Ware auf Grund des eingesandten Geldbetrages fracht- und zollfrei zugestellt bekommt. Die unmittelbare Einwirkung auf die große Masse der Stadtbewohner und Fremden ist so wichtig, daß das Warenhaus immer dem Zentrum der Großstadt zustreben wird. Die Produktion aber flieht den Markt, weil ihr dort wegen der zunehmenden Enge des Raumes die Produktionskosten zu hoch werden; ihr genügt ein günstiger Zugang zum Markt. In dieser Hinsicht ist die moderne Stadtbildung lehrreich. Der Kern der Großstadt wird nach dem Vorbild der City von London immer mehr Geschäftstadt und von Mietwohnungen befreit. Dort verbessert sich der Markt, weil tagsüber auf kleinem Raum immer mehr Käufer und Verkäufer zusammenkommen, mit ihren Wohnungen aber ziehen die Großstädter hinaus, soweit es die städtischen Verkehrsmittel ermöglichen. Interessant ist nun die Preisbildung in Lebensmitteln. Die beste und billigste Ware findet sich im Zentrum der Stadt, sie wird schlechter und teurer, je weiter man in die Vorstädte dringt und in den umliegenden Sommerfrischen sind oft Milch, Gemüse und Obst trotz großer Kuhställe und Gärten nicht zu haben. Die Produzenten bevorzugen den entfernten, aber großen und regelmäßigen Markt einem zwar lohnenderen, aber unsicheren Absatz an Ort und Stelle. Die Städter holen sich daher während ihres Aufenthaltes in der Sommerfrische sehr häufig im Stadtzentrum die Lebensmittel, welche die Sommerfrische in die Stadt liefert. Das ist durchaus nicht, wie es scheint, eine volkswirtschaftliche Verkehrtheit, sondern die Folge der bisher zu wenig gewürdigten Tatsache, daß der Einfluß der Entfernung durch markttechnische Momente ausgeschaltet wird. Die Produktionskreise, welche Heinrich von Thünen um seine isolierte Stadt konstruierte, sind irreführend, weil die Länge des Transportweges immer seltener ausschlaggebend wird. Überhaupt sind die Abstraktionen nach der mathematischen Methode in der Volkswirtschaftslehre gefährlich, weil sie zur Feststellung der Wirkung eines Elementes alle anderen gedankelmäßig weglassen, darunter aber vielleicht gerade jenes, welches das beobachtete in seiner Wirkung aufhebt. Ähnlich geht es übrigens auch den Naturwissenschaften, sobald sie es mit der organischen Natur zu schaffen haben. Das Serum gegen Milzbrand tötete theoretisch, nämlich im Laboratorium, alle Bazillen, praktisch dagegen, nämlich im Tierleib, keine einzige, weil dort das Serum in ganz anderer Richtung abgelenkt wurde.

So schwindet auch der Einfluß der Entfernung unter dem Einfluß der Verkehrsmittel und der kaufmännischen Organisation. Die Produktion wird daher, wenn natürliche Produktionsbedingungen nicht mehr in Frage kommen, ihren Standort nicht auf dem Markt oder in unmittelbarer Nähe desselben wählen, sondern an einem Ort, von wo Verkehrsmittel und kaufmännische Organisation die günstigste Bearbeitung eines möglichst großen Marktes gestatten.

Eine solche Entwicklung muß zu einer Agglomeration der Bevölkerung an Stellen der Erde führen, die nicht von der Natur dazu prädestiniert, sondern von der Kultur dazu geschaffen worden sind. Odes Land wird immer reicher, fruchtbares Land entvölkert sich. Dabei erkennen wir zwei Arten moderner Stadtbildung. Die eine Gruppe möchte ich die der geselligen Städte nennen. Ihr gehören die Hauptstädte und sonstigen Städte, die wegen irgend einer Bevorzugung zu Mittelpunkten einer gesteigerten Geselligkeit und Luxusentsaltung geworden sind, die sich in hervorragender Weise der Pflege von Kunst und Wissenschaften widmen, die daher auch einen starken Fremdenverkehr aufweisen. In ihnen zeigt sich eine ausgesprochene Citybildung und eine fortschreitende Dezentralisation des Wohnungsmarktes. Die Mitte wird gemeinsamer Arbeit und gemeinsamem Vergnügen vorbehalten, in den äußeren Bezirken dagegen nimmt die Wohnbevölkerung rasch zu. Rings um die Stadt ziehen sich Fabriken und Erholungsstätten, die aber mit der Erweiterung des Bauareals immer weiter hinausgedrängt werden. Zuerst nahm die Stadt der Landwirtschaft die Menschen, jetzt nimmt sie ihr auch den Boden. Die zweite Gruppe konnte man als die der industriellen Städte bezeichnen. Sie entstehen im Anschluß an eine Industrie, wachsen mit ihr rasch, „amerikanisch“, entvölkern aber nicht die Umgebung und unterliegen auch nicht der Citybildung wie die geselligen Städte, sondern bilden nur Verdichtungspunkte einer sehr stark bevölkerten Gegend und kommen daher oft in Gruppen vor, sind schließlich der industriellen Arbeit so sehr dienstbar, daß sie oft den primitivsten Ansprüchen des geselligen Lebens nicht genügen. Die Bevölkerungsstatistik sollte auf diese Tatsachen Rücksicht nehmen, denn die Unterschiede in der Bevölkerungsdichte eines Landes gleichen sich nicht aus, sondern verschärfen sich. In der Regel sind die Hauptstadt und das höchstentwickelte Industriegebiet solche Verdichtungscentren. In England wohnt fast die Hälfte der gesamten Bevölkerung in der 7 Millionenstadt London und in dem Umkreis von 45 Meilen von Manchester, in dem sich auch Liverpool, Sheffield, Bradford,

Leeds usw. befinden. In Deutschland nimmt die Übermacht Berlins zu, noch mehr aber die städtereiche Industriegegend um Düsseldorf. Auch in Österreich wächst die Bevölkerung am stärksten in Wien und in der nordböhmischen Industriegegend um Aussig, in Italien in Rom und um Mailand usw. Seit der klassischen Nationalökonomie war man der Meinung, daß die Menschen umso besser leben, je mehr sie sich auf der Erde verteilen. Die tatsächliche Entwicklung lehrt uns, daß sie umso besser leben, je mehr sie zusammenrücken. Der Boden wird zwar dürr unter ihren Füßen, der Markt wird aber groß.

Die zunehmende Bevölkerungs- und Marktkonzentration vermehrt aber die Abhängigkeit der Wirtschaftsgebiete voneinander. Die populäre Meinung geht dahin, daß unter der Einwirkung des Schutzollsystems die Kulturstaaten sich vom Bezuge fremder Fabrikate emanzipieren. Das ist ein Irrtum. Auffallend ist schon die durch die Handelsstatistik erwiesene Tatsache, daß der Import im allgemeinen stärker anwächst als der Export. Deutschland z. B. hat von 1903 bis 1909 die Ausfuhr von 5917,2 auf 6592,2, die Einfuhr dagegen von 7083,2 auf 8520,1 Mill. Mark gesteigert. Zum Teil ist dies auf vermehrte Bezüge von Rohstoffen und Kolonialwaren zurückzuführen, aber auch der Fabrikatenimport hat sich nicht vermindert, sondern vergrößert. Nach der Einteilung der deutschen Statistik betrug die

	Fabrikaten-Einfuhr	Fabrikaten-Ausfuhr
1880	0,8 Mill. Mark = 27,8%	1,7 Mill. Mark = 57,7%
1890	1,0 " " = 23,7%	2,1 " " = 64,6%
1900	1,2 " " = 20,8%	3,0 " " = 64,7%
1909	1,3 " " = 15,0%	4,2 " " = 64,0%

Prozentuell zeigt sich hieraus ein Rückgang der Fabrikateneinfuhr, aber diese offiziellen Ziffern geben kein richtiges Bild, weil sehr wichtige Fabrikate, wie Mehl, Bier, Schokolade, Zucker usw. in einer besonderen Gruppe als Nahrungs- und Genußmittel angeführt werden. In Frankreich ist nach den Feststellungen der Zollkommission des Senats anlässlich der Zollrevision von 1910 konstatiert worden, daß in der Zeit von 1899 bis 1908 die Einfuhr von 4518 auf 6091, die Ausfuhr dagegen nur von 4229 auf 4615 Mill. Franken gestiegen ist; in Fabrikaten allein stieg die Einfuhr von 728 auf 1151 oder um 58 %, die Ausfuhr dagegen nur von 2077 auf 2619 Mill. Franken oder um 25 %. Deutschland, England, die Vereinigten Staaten von Amerika und Belgien marschieren an der Spitze der

Eisenindustrie der Welt, ihre Einfuhr von Eisen und Eisenwaren hat aber nicht abgenommen, sondern zugenommen. Der intensivste Handelsverkehr spielt sich nicht ab zwischen den Industriestaaten und den Kolonien oder Agrarländern, sondern zwischen den höchstentwickelten Industriestaaten. Deutschland exportiert drei Viertel seiner Waren nach Westeuropa, Frankreichs Export wird zu mehr als der Hälfte von England, Deutschland und Belgien aufgenommen, die besten Kunden Englands sind außer Britisch-Indien Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika, Belgien wickelt mehr als die Hälfte seines Außenhandels mit Deutschland, Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden ab, wobei im Verkehre mit Deutschland fast dieselben Warengattungen als Import und Export erscheinen, wie Eisen und Stahl, Textilwaren, chemische Erzeugnisse usw. Die Leistungsfähigkeit einer Industrie schließt die Einfuhr gleichartiger Waren nicht aus, sondern ruft sie oft genug hervor. So ist Deutschland trotz seiner hohen industriellen Entwicklung in gewissen Sorten von Garnen und Maschinen, in Weißblech, in manchen Lederarten usw. abhängig vom Ausland. Die populäre Meinung von der wachsenden wirtschaftlichen Unabhängigkeit moderner Industriestaaten hat den Freihandel mit der Handelsfreiheit identifiziert. Die Schutzzölle verschieben nur die Konkurrenzbedingungen, schließen aber die Konkurrenz nicht aus, denn nach dem in allen Handelsverträgen aufgenommenen Grundsatz der Handelsfreiheit sind alle Einfuhr- und Ausfuhrverbote handelspolitischen Charakters ausgeschlossen¹. Sie haben also auch die aus der Industrialisierung hervorgehende Zunahme der wirtschaftlichen Abhängigkeit nicht verhindern können. Diese wirtschaftliche Abhängigkeit ist aber — das wird immer übersehen — gegenseitig und daher nicht nur in jeder Beziehung ungefährlich, sondern geradezu kulturförderlich, denn der Friede ruht auf einer Interessengemeinschaft viel sicherer als auf politischen Bündnissen und Schiedsverträgen.

¹ Josef Grunzel, System der Handelspolitik. 2. Auflage. Leipzig 1906, S. 439.

Dritter Teil.

Die Betriebskonzentration.

I. Die Ursachen der Betriebskonzentration.

Das moderne Wirtschaftsleben stellt uns vor einen scheinbaren Widerspruch. Bis in die neueste Zeit schien die industrielle Entwicklung im Zeichen der Spezialisierung zu stehen, nunmehr ertönt aber immer lauter der Ruf nach Konzentration. Liegt darin ein Ruf nach Umkehr auf dem eingeschlagenen Wege?

Der Widerspruch löst sich bei näherer Betrachtung. Die Spezialisierung ist nämlich ein Vorteil, weil sie die Herabdrückung der Produktionskosten gestattet, zugleich aber ein Nachteil, weil sie ein Unternehmen von dem Geschäftsgange eines oder weniger Spezialerzeugnisse abhängig macht und der Rückschlag in einem Erzeugnis nicht durch stärkere Produktion der anderen Erzeugnisse abgeschwächt werden kann. Geradeseo wie die Arbeitsteilung in einem Betriebe durch eine Arbeitsvereinigung ergänzt werden muß, so muß auch der Arbeitsteilung unter den einzelnen Betrieben eine Arbeitsvereinigung entsprechen, indem Betriebe verschiedener Unternehmungen zu einer neuen einheitlichen Unternehmungsform zusammengefaßt werden, welche die vorhandenen Unternehmungen entweder gänzlich aufhebt oder als Subunternehmungen mit größerer oder geringerer Selbständigkeit bestehen läßt. Durch eine solche Betriebskonzentration wird ein Risikenausgleich, eine Art Rentabilitätsversicherung erzielt. Die Spezialisierung wird dadurch nicht unterbunden, sondern erst zur vollen Entwicklung gebracht, denn je mehr Betriebe in einer Unternehmung vereinigt sind, desto leichter kann der Konjunkturmischschlag in einem Artikel ertragen werden, weil sich das Risiko auf eine größere Zahl von Einheiten verteilt. Die Spezialfabrik bedeutete also einen Fortschritt, einen noch größeren stellt aber die Vereinigung von Spezialfabriken dar.

Das Bedürfnis nach einem Risikenausgleich mußte sich mit der

zunehmenden Größe des Risikos steigern. Das Risiko nimmt aber in der Produktion deshalb zu, weil bei der Zusammenfassung von Arbeitskraft und Kapital zum Zwecke einer Unternehmung ein immer größerer Teil des zur Verfügung stehenden Geldkapitals in Sachkapital verwandelt werden muß, welches viel weniger beweglich und zurückziehbar ist als Geld und Arbeitskraft. Zudem entfällt von dem Sachkapital mit der Zunahme des Großbetriebes ein immer größerer Teil auf das stehende Kapital, das in Grundstücken, Gebäuden, Maschinen usw. inoestiert ist und vom Standpunkte des einzelnen Unternehmens als Anlagekapital im Gegensatz zum Betriebskapital (für Rohstoffe, Fabrikate, Geld zur Auszahlung von Gehältern und Löhnen usw.) behandelt wird. Je größer das Anlagekapital, desto geringer sind in der Regel die Produktionskosten. Dieses Anlagekapital geht aber bei einer dauernden Betriebseinstellung fast gänzlich verloren, weil eine Fabrik nur für einen bestimmten Zweck zu brauchen ist; das Gebäude läßt sich nur in dem selteneren Falle seiner Lage in der Stadt zu einer anderen Fabrikation oder zu Wohnungszwecken adaptieren und gebrauchte Maschinen haben meist nur den Wert von Altmetall.

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

Die Kapitalgesellschaft errang damit entschiedene Vorteile über das Einzelunternehmen. Vor allem ist die Ausbringung riesiger Kapitalien möglich, weil der Aktionär nur bis zum Kapitalbetrage seiner Aktie ein Risiko trägt. Ferner ist die Aufnahme von hypothekarisch fundierten oder nicht fundierten Obligationen möglich,

deren Kapital im Unternehmen mitarbeitet und bei richtiger Verwendung über die feste Verzinsung hinaus einen Ertrag abwirft, der den Aktien zufällt. Besonders gewisse Produktionsunternehmungen mit sehr hohem Anlagekapital, wie Eisenbahnen, Schiffsgesellschaften, Gaswerke, Elektrizitätswerke, Papierfabriken, Brauereien usw. geben viel Obligationen aus, gelangen dazu auch häufig durch Umwandlung der bisherigen Bankschuld. Ein weiterer Vorteil ergibt sich für gutgehende Unternehmungen durch die Ausgabe neuer Aktien, denn der oft 100—200 % betragende Agiogewinn ist für das Unternehmen zinsfreies Kapital, dessen Ertrag allen Aktien zugute kommt. Die Umwandlung in Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung hat sich daher gebieterisch durchgesetzt, obwohl sie häufig genug nicht nach dem Geschmack der Unternehmer war. War aber nach dieser Richtung hin das Eis gebrochen, so war auch für die Betriebskonzentration der Weg geebnet, denn es bedurfte nur noch der Formen für die Konzentration des in Aktien, Obligationen und sonstigen Anteilen mobil gemachten Kapitals, welches dann über das Unternehmen entschied.

Eine sehr wichtige Rolle ist hiebei den Banken zugefallen. Wenn auch die sachlichen Vorteile der Konzentration noch so augenscheinlich sind, so sind doch mit der Selbstständigkeit der zu vereinigenden Unternehmungen häufig große persönliche Interessen verknüpft. Der Industrielle oder leitende Direktor verdankt dem Unternehmen nicht selten seinen Namen, seine soziale Stellung, und wird daher für den Konzentrationsgedanken nicht leicht zu gewinnen sein. Die Banken stehen nun in ständiger Geschäftsverbindung mit industriellen Unternehmungen, geben Betriebskredit, vermitteln den Zahlungsverkehr, bringen Aktien und Obligationen unter und gewinnen damit auch einen entscheidenden Einfluß auf die Geschäftsführung. Einer gewissen PreSSION von ihrer Seite gelingt es daher oft, die persönlichen Widerstände auszuscalten, falls sachliche Gründe für eine Konzentration vorhanden sind.

Von einer Kapitalkonzentration läßt sich aber deshalb nicht sprechen, denn diese vollzieht sich mit dem Wachstum des Großbetriebes überhaupt und ist wohl ein Mittel zur Durchführung der Betriebskonzentration, von dieser aber ganz unabhängig. Auch der Ausdrud industrielle Konzentration ist nicht am Plabe, weil es sich um Vereinigungen von Betrieben der verschiedensten Produktionszweige handelt.

Eine Abänderung der Produktion, die der sogenannten

klassischen Nationalökonomie als selbstverständliches Heilmittel gegen die plötzlichen Schwankungen des Absatzes erschien, ist heute nur in sehr beschränktem Maße möglich, nämlich nur dort, wo aus technischen Gründen die maschinellen Einrichtungen so wenig spezialisiert sind, daß der Übergang auf gangbare verwandte Artikel ohne große Schwierigkeiten möglich ist. So haben sich in Deutschland die alten Nähmaschinenfabriken dem Bau von Fahrrädern und, als dieser nicht mehr rentabel war, dem Bau von Schreibmaschinen und Kontrollkästen zugewendet. Die Fabriken für Luxuswagen haben sich vielfach für die Automobilindustrie eingerichtet. Solche Fälle sind aber ziemlich vereinzelt.

Für die Betriebskonzentration gibt es heute folgende fünf Hauptformen:

1. die Fusion,
2. die Kombination,
3. die Interessengemeinschaft,
4. das Kartell,
5. den Trust.

II. Die Arten der Betriebskonzentration.

1. Die Fusion.

Unter Fusion versteht man im allgemeinsten Sinne eine Verschmelzung überhaupt, in dem hier gebrauchten engeren Sinne aber eine Verschmelzung gleichartiger Unternehmungen zu einer neuen Unternehmung. Auf diese Weise wird der Risikenausgleich in einfachster Weise herbeigeführt. Die alten Betriebe bleiben gesondert bestehen, höchstens werden einige nicht leistungsfähige stillgelegt, erhalten aber eine einheitliche kommerzielle Leitung. Die Spezialisierung kann meist gesteigert werden, weil sich jeder Betrieb der Herstellung bestimmter Sorten und Qualitäten widmen kann, während früher die Rücksicht auf das Bedürfnis und die Bequemlichkeit der Abnehmer zur Ausnahme manches Artikels zwang, an dem selbst gar nichts zu verdienen war. Die Fusion kann wenige, aber auch alle Unternehmungen eines Erwerbszweiges umfassen und erfüllt in letzterem Falle die Aufgabe der Kartelle oder Trusts. Zuweilen verfolgt sie den Nebenzweck, die Außenseiter-Firmen in ihrem Widerstande gegen ein Kartell zu stärken oder die Stellung von Kartellmitgliedern innerhalb des Kartells zu verbessern.

Die Schwierigkeiten ergeben sich aus der Tatsache, daß die

bestehenden Unternehmungen ihre bisherige Selbständigkeit vollständig verlieren, die damit verbundenen persönlichen Interessen also am schärfsten betroffen werden. Ferner ist es nicht leicht, einen sicheren Maßstab für die Bewertung der zu übernehmenden Fabriken, Warenvorräte, Forderungen usw. zu finden. Am einfachsten vollzieht sich die Fusion, wenn ein Unternehmen eine so beherrschende Stellung erlangt hat, daß es ein anderes, kleineres in sich aufnimmt. Gewöhnlich erhöht zu diesem Zweck das große Unternehmen das Aktienkapital und bezahlt den Kaufpreis in den neuen Aktien, wobei sich oft der Vorteil eines Agiogewinnes ergibt. Eine solche Fusion kann auch erzwungen werden, falls die ausnehmende Firma mindestens drei Viertel aller Aktien der aufzunehmenden erwirbt. Eine Fusionierung aller Firmen eines bestimmten Produktionszweiges wäre die idealste Form der Konzentration, hat aber nur in den seltenen Fällen Aussicht, in denen es sich um eine nur aus wenigen Firmen bestehende Spezialindustrie handelt.

Die Fusionen kommen am häufigsten durch Aufnahme eines kleineren Unternehmens in ein größeres zustande, und zwar besonders in jenen Industrien, in denen das investierte Kapital ein verhältnismäßig hohes ist, wie in der Montanindustrie, Elektrizitätsindustrie, Maschinenindustrie, Chemischen Industrie, Papierfabrikation usw.

Durch Fusion entstanden auch die drei großen Konzerns in der elektrotechnischen Industrie Deutschlands. Die Zeit der günstigen Konjunktur von 1890—1900 war zur Schaffung von zahlreichen Straßenbahnen, Elektrizitätswerken usw. benutzt worden, zu welcher aber die elektrotechnischen Firmen selbst die Initiative ergreifen mußten, um immer neue Abnehmer zu gewinnen. Die großen Firmen stellten sich deshalb an die Spitze von mehreren Fabrikations- und Finanzierungsunternehmungen, so daß man 7 Gruppen mit 27 Gesellschaften zählte. In der Krise von 1900 brach eine Gruppe, die der Aktiengesellschaft Elektrizitätswerke vorm. D. L. Kummer & Co. zusammen. Die Gruppen Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft und Union = Elektrizitätsgesellschaft schlossen im Jahre 1903 eine Interessengemeinschaft, die aber schon im Jahre 1904 durch eine Fusion ersetzt wurde. Alle Anlagen und Effekten der Union wurden gegen neu ausgegebene Aktien der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft dem Buchwerte entsprechend übernommen. Da der Kurs dieser Aktien 210% vom Nominale betrug, so konnte die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft

vollen Buchwert geben, aber zu niedrigerem Buchwert inventarisieren, wodurch die Übertragung des hohen Agiogewinnes auf das Reservefondkonto vermieden und das flüssige Kapital gesteigert wurde. Die Aktien der Union wurden im Verhältnis von 3:2 gegen solche der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft umgetauscht; im Interesse der raschen und glatten Liquidation wurde der Union für das letzte Geschäftsjahr eine Dividende von 6% garantiert. Eine weitere Annäherung in besonders interessanter Form vollzog sich zwischen den Gruppen Siemens & Halske und Elektrizitäts-Aktiengesellschaft vorm. Schuckert & Co. Beide Firmen gründeten im Jahre 1903 eine neue Kapitalgesellschaft, die Siemens-Schuckert-Werke, und zwar als Gesellschaft mit beschränkter Haftung, um Doppelbesteuerung und öffentliche Rechnungslegung zu vermeiden. In dieser neuen Gesellschaft fusionierten sie lediglich ihr Starkstromgeschäft, für welches alle Anlagen, sowie Vorräte an Rohmaterialien und Fabrikaten zu bestimmten Preisen übernommen wurden. Eine Übertragung der Geschäftsanteile ist ohne Zustimmung der übrigen Teilhaber nicht gestattet, für wichtige Fragen ist eine qualifizierte Mehrheit notwendig, der Gewinn wird zu 55% für Siemens & Halske und 45% für Schuckert verteilt. Die alten Gesellschaften blieben nämlich weiter bestehen, Siemens & Halske für das Schwachstromgeschäft und Schuckert & Co. als bloße Finanzgesellschaft zur Verteilung des Gewinnanteiles der Fusionsgesellschaft und der aus sonstigen Anlagen resultierenden Gewinne. Der dritte Konzernent stand durch Fusionierung der Aktiengesellschaft vorm. W. Lahmeyer & Co. in Frankfurt a. M. mit Felten & Guillaume Carlswerk, Aktiengesellschaft in Mülheim a. Rh. durch Vermehrung des Aktienkapitals der letzteren unter der neuen Firma „Felten & Guillaume-Lahmeyer-Werke A.-G.“. Diese drei Konzerns vereinigten sich zum Ankauf der Fabriken der Helios-Elektrizitätsgesellschaft in Köln, setzten diese Fabriken außer Betrieb und ließen die Maschinen versteigern (1909). Unterdessen haben aber die Felten & Guillaume-Lahmeyer-Werke auch schon ihre Selbstständigkeit verloren, da zwei Drittel der Aktien im Besitze der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft sind, so daß eigentlich nur zwei Konzerns übrig geblieben sind. Dafür ist diesen Konzerns, die auch stark nach den Nachbarländern übergegriffen haben, eine neue Konkurrenz erstanden. Die schweizerischen Werke von Brown Boveri & Co. haben sich zu diesem Zwecke mit den Allioth-Werken verbunden, ferner entfalten die amerikanischen Bergmann-Elektrizitätswerke eine rege Gründungstätigkeit.

In der chemischen Industrie Deutschlands beruht eine ähnliche Konzentrationsbewegung zumeist auf Interessengemeinschaften. Dagegen haben die beiden größten chemischen Werke Österreichs im Jahre 1911 eine tatsächliche Fusion vollzogen. Der Österreichische Verein für chemische und metallurgische Produktion in Auffig hat sein Kapital von 9 auf 12 Mill. Kronen erhöht, um mit den neuen Aktien die der Familie von Miller zu Nischholz gehörige erste Österreichische Sodafabrik in Gruscha anzu kaufen.

Eine starke Fusionsbewegung macht sich in der österreichischen Eisenindustrie bemerkbar. Die steirische Gruppe ist in den Händen der Österreichisch-Alpinen Montangesellschaft, die im Jahre 1881 aus der Vereinigung zahlreicher Werke entstand, während die böhmische Gruppe von der Prager Eisenindustrie-Gesellschaft beherrscht wird, welche sich im Jahre 1904 mit der Böhmischem Montangesellschaft fusionierte, nachdem diese wieder das Tepliger Feinblechwalzwerk Rudolfschütte in sich aufgenommen hatte.

Im Jahre 1903 vereinigten sich die sechs größten Zündhölzchenfabriken Österreichs mit etwa 70% der Gesamtproduktion zu der neuen Aktiengesellschaft „Solo“ (Aktienkapital 6,5 Mill. Kronen), die später noch einige Fabriken aufkaufte. In ähnlicher Weise wurde im Jahre 1903 die Aktiengesellschaft für chemische Industrie (Aktienkapital $\frac{1}{4}$ Mill. Kronen) durch Vereinigung von 19, also fast sämtlicher österreichischer Leimfabriken gebildet; im Jahre 1905 wurde sogar eine Fusion mit der deutschen Aktiengesellschaft für chemische Produkte vorm. S. Scheidemann in Berlin beschlossen, da aber die österreichische Regierung die Genehmigung versagte, so wurde ein Aktientausch vorgenommen.

Aus Fusionen mehrerer Unternehmungen entstanden die Vereinigte Färbereien-Aktiengesellschaft (1906) und die Aktiengesellschaft der Vereinigten Österreichischen Bugholzmöbel-fabriken „Mundus“ (1907) mit Parallelgründungen in Österreich und in Ungarn.

Als Beispiel für eine Fusion der gesamten Industrie kann ferner die im Jahre 1899 stattgesundene Vereinigung sämtlicher Fezfabriken in Österreich zur Aktiengesellschaft der österreichischen Fezfabriken (Kapital 6,2 Mill. Kronen) erwähnt werden. Dabei wurden 7 Fabriken vollständig aufgekauft; den drei anderen Firmen, welche die Fezfabrikation nebenbei betrieben, wurde dieselbe um den Betrag

von 750 000 K abgekauft, doch wurden nur 150 000 K für die abgelösten Maschinen der neuen Gesellschaft aufgelastet, während die 600 000 K für die Ablösung des Geschäftes auf die einzelnen Syndikatsteilnehmer verteilt wurden, indem der Wert, zu welchem die Aktien von den Syndikatsteilnehmern übernommen wurden, um eine entsprechende Quote erhöht wurde.

In Deutschland fusionierten sich im Jahre 1889 die Pinselfabriken in Nürnberg zu einer neuen Aktiengesellschaft, den „Vereinigten Pinselfabriken“ mit einem Aktienkapital von 3 Mill. Mark, wobei 2 897 000 Mk. durch die Einlagen gezeichnet wurden. Im Jahre 1890 entstanden ferner die Vereinigten Ultramarinfabriken vormalig Leverkus, Zeltner und Konforten in Nürnberg, indem sich 9 Ultramarinfabriken fusionierten, 5 Fabriken die Fabrikation ablösten und für 2 Fabriken den Alleinverkauf übernahmen. In der Pulverfabrikation haben bereits im Jahre 1873 die beiden dominierenden Unternehmungen zahlreiche kleinere aufgenommen, bis im Jahre 1890 aus der Verschmelzung der Aktiengesellschaft Rheinisch-westfälischer Pulverfabriken und der Pulverfabriken Rottweil-Hamburg die Aktiengesellschaft Vereinigte Köln-Rottweiler Pulverfabriken entstand.

In Belgien fusionierten sich im Jahre 1911 zwei große Eisenwerke, die Société des hauts-fourneaux et aciéries d'Athus mit der Société de Grivegnée, indem die erstere Gesellschaft ihr Aktienkapital erhöhte und eine Aktie für zwei Aktien der anderen Gesellschaft gab.

In Rumänien haben im Jahre 1911 die drei großen Petroleumgesellschaften Regatul Roman, Astra und Astra Romana eine Verschmelzung beschlossen. Zu diesem Zwecke hat die Astra Romana ihr Aktienkapital von 29,4 auf 60 Mill. Francs erhöht.

Die Fusion ist ferner die Hauptform der industriellen Konzentration in England, weil dort der Mangel eines Schutzzolles losere Formen gegenüber den ausländischen Organisationen als weniger widerstandsfähig erscheinen ließ. Überdies wurde sie auch durch die starke örtliche Konzentration ungemein begünstigt; finden sich doch beispielsweise 99 % der gesamten englischen Baumwollindustrie, die von 134 Mill. Spindeln in der ganzen Welt allein 54 Mill. umfaßt, in der Südhälfte von Lancashire und den angrenzenden Teilen von Cheshire, Derbyshire und Yorkshire, in einem Umkreis von 60 km um Manchester. Die wichtigsten englischen Fusionierungen sind die Salt Union (gegründet 1884 von 64 Firmen mit 90 % der

Salzproduktion), die Distillers Company Ltd (zunächst 1877 von 6 schottischen Whiskybrennereien begründet, später aber auf 17 Firmen in England, Schottland und Irland erweitert), die United Alkali Company (gegründet 1890 von 48 Sodafabriken mit 90 % der englischen Produktion), die Fine Cotton Spinners and Doublers Association Ltd (gegründet 1898 von 31 Firmen mit mehr als 60 Spinnereien), die Bradford Dyers Association Ltd (gegründet 1898 von 22 Stücfärbereien mit 90 % der Produktion), die Calico Printers Association (gegründet 1899 von 46 Rattundruckereien mit etwa 85 % der Produktion), die Yorkshire Wool Combers Association (gegründet 1899 von 38 Kammgarnspinnereien), die Bleachers Association (gegründet 1900 von 51 Bleichereien von Lancashire), die Cotton and Wool Dyers Association (gegründet 1900 von 46 Garnfärbereien), die Wall Paper Manufacturers Association (gegründet 1900 von 28 Tapetenfabriken), die Associated Portland Cement Manufacturers (gegründet 1900 von 27 Portlandzementfabriken), die Imperial Tobacco Company (gegründet von 13 Tabakfabriken als Gegenorganisation gegen den amerikanischen Tabaktrust, mit dem aber im Jahre 1902 ein Abkommen über die Teilung der Absatzgebiete zustande kam), die North British Locomotive Company (gegründet 1907 von den 3 größten Lokomotivfabriken), die Scottish Tube Company Ltd (gegründet 1911 von schottischen Stahlröhrenfabriken) usw. Ein besonders interessanter Kampf hat sich im Zwirngeschäft abgespielt. Die größte Firma darin, J. & P. Coats Ltd, kaufte in den Jahren 1895 und 1896 kleinere Unternehmungen auf, worauf die übrigen 15 Firmen im Jahre 1897 eine Gegenfusion ins Leben riefen, die English Sewing Cotton Company. Beide Gruppen kauften Aktien des amerikanischen Zwirntrusts, der American Thread Company, und gründeten schließlich ein gemeinsames Verkaufsbureau unter der Firma Central Thread Agency¹.

Die Fusionen, welche aus den amerikanischen Trusts hervorgegangen sind, werden bei Besprechung der letzteren erwähnt werden.

Große Fortschritte verzeichnet die Fusionierung allenthalben auf dem Gebiete des Bankwesens, indem große Aktienbanken kleinere Gesellschaften und namentlich die sogenannten Privatbanken in sich aufnehmen.

¹ Henry W. Macrosty, *The trusts and the state*. London 1901. Deutsche Übersetzung Berlin 1910. — Hermann Levy, *Monopole, Kartelle und Trusts in ihren Beziehungen zur Organisation der kapitalistischen Industrie*. Jena 1909.

2. Die Kombination.

Während die Fusion Unternehmungen gleichartiger Produktion vereinigt, ist die Kombination eine Vereinigung von Betrieben verschiedenartiger Produktion, jedoch des gleichartigen Produktionsprozesses zu einem einheitlichen neuen Unternehmen. Hierbei kann in dem Produktionsprozeß sowohl nach vorwärts als auch nach rückwärts gegangen werden. Das Unternehmen kann sich die Gewinnung der notwendigen Rohmaterialien und die Herstellung der Halbfabrikate durch eigene Betriebe sichern, auf der anderen Seite aber auch die Weiterverarbeitung der hergestellten Erzeugnisse in mehreren Stadien bis zum konsumfähigen Endprodukt besorgen.

Dabei ist die Kombination nicht bloß durch eine Verschmelzung bestehender selbständiger Unternehmungen, also durch eine Fusion im weiteren Sinne, sondern in sehr verschiedenen Formen möglich. Das Unternehmen kann Betriebe für andere Produktionsstadien des gleichen Produktionsprozesses neu errichten oder von anderen Unternehmungen zukaufen. Es kann ferner zur Sicherung des Bezuges oder Absatzes Interessengemeinschaften eingehen, welche die Kombination wenigstens teilweise ersetzen. Ein Trust schließlich umfaßt häufig nicht bloß gleichartige, sondern auch verschiedenartige, aber aufeinander angewiesene Unternehmungen; der amerikanische Stahltrust, die United States Steel Corporation, ist sogar das Vorbild einer bis in die feinsten Verästelungen durchgeführten Kombination. Ein Kartell kommt als solches nicht in Betracht, weil es sich immer nur auf bestimmte Artikel, nicht auf Betriebe und Unternehmungen bezieht, wohl aber können Kartelle im Verhältnis zu ihren Lieferanten und Abnehmern und Kartelle unter einander Verträge mit einer der Kombination entsprechenden Wirkung abschließen. Für den Abschluß von Kartellen bilden die gemischten Unternehmungen nicht selten eine Verlegenheit, weil sie andere geschäftliche Interessen haben als die „reinen“ Unternehmungen.

Was das Vorkommen der Kombinationen betrifft, so öffnet ihnen das ergiebigste Feld die Eisenverarbeitung, weil sie sich aus besonders vielen selbständigen Produktionsstadien zusammensetzt. Wir finden Hüttenzechen, nämlich Eisenhütten, welche sich Kohlengruben angegliedert haben, und umgekehrt Zechenhütten, nämlich Kohlenwerke, denen Eisenhütten gehören. Ein Stahlwerk kann die Gewinnung von Rohle, Roß, Eisenerz, die Reduzierung des Eisens zu

Stahl, aber auch die Verarbeitung des Stahls zu Blechen, Stäben, Trägern, Schienen, schließlich auch die Herstellung von Maschinen, Brückenkonstruktionen, Geschützen und Schiffen übernehmen. Die Elektrizitätswerke befassen sich manchmal auch mit der Erzeugung von elektrotechnischen Artikeln und Maschinen, Apparaten, Lampen, Dynamos, Motoren, Leitungsmaterialien (Drähten, Kabeln) usw. Die Schiffsbauwerften gliedern sich eigene Maschinenfabriken an. Gemischte Betriebe entstehen aber auch häufig durch Vereinigung von Spinnereien und Webereien, von Rohzuckerfabriken und Raffinerien, von Spiritusbrennereien mit Spritfabriken, Rikorfabriken, Essigbrauereien, Preßhefefabriken, von Buchdruckereien mit Buchbindereien, Schriftgießereien, von Buchhandlungen mit Buchdruckereien usw.; eine Kombination von Buchdruckereien mit Papierfabriken ist schwer, weil der Papierbedarf der Buchdruckerei sehr verschiedenartig ist, besser bewährt sich die Vereinigung von Zeitungsverlag und Papierfabrik.

Die am weitesten durchgeführte Kombination finden wir außer im amerikanischen Stahltrust in der deutschen Montanindustrie, besonders aber bei der in eine Aktiengesellschaft umgewandelten Firma Fried. Krupp in Essen, welche am 1. Mai 1910 einschließlich von 6840 Beamten insgesamt 68905 Personen beschäftigte. Sie umfaßt zunächst die Gußstahlfabrik in Essen mit etwa 60 Betrieben, ferner die Kohlengruben ver. Sälzer und Neuack in Essen, Hannover und Hammiball in Hordel bei Bochum und Cidcl bei Bochum, zahlreiche Eisensteingruben in Deutschland und bei Bilbao in Spanien, die Friedrich-Alfred-Hütte in Rheinhausen-Friemersheim, die mittelhheinischen Hüttenwerke Mühlhofener Hütte bei Engers (Hochofenanlage), Hermannshütte bei Neuwied (Hochofenanlage) und Sayner Hütte bei Sayn in Westfalen (früher F. Alsthöwer & Co.), das Grusonwerk in Magdeburg-Buckau, die Germania-Werft in Kiel-Gaarden und eine Reederei in Rotterdam mit eigenen Seedampfern für den Erztransport. Aber auch sonst hat sich besonders die Verbindung von Stahlwerken mit eigenen Hochöfen und Walzwerken als überaus vorteilhaft erwiesen, sodaß sich die reinen Walzwerke mehr auf die Erzeugung feinerer Erzeugnisse werfen. Die Hochofengase können nämlich im gemischten Betriebe zum Betriebe der Stahl- und Walzwerkmaschinen verwendet werden, das Roheisen kann in flüssigem Zustande in den Rouverter überführt werden, sodaß das vorherige Umschmelzen erspart wird, die Stahlblöcke können in dem ursprünglich heißen Zustande ausgewalzt werden, die Fracht-

Kosten für Rohmaterial und Halbfabrikate entfallen wenigstens zum Teil, in der Auswahl der zum Verkauf zu bringenden Fabrikate besteht eine größere Bewegungsfreiheit usw. Heymann¹ hat berechnet, daß ein solches gemischtes Stahlwerk die Herstellungskosten für die Tonne Rohstahl um 13—15 Mk. herabdrücken kann.

In der Zuckerindustrie hat der gemischte Betrieb mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen, weil die Rohzuckerfabriken, um den sich rasch vermindernenden Zuckergehalt der Rüben besser auszunützen, ihre Kampagne von etwa 120 Tagen zu Anfang der Siebzigerjahre auf nahezu 60 Tage im Jahre herabgesetzt haben, während die Raffinerien drei Viertel des Jahres arbeiten und die Betriebsdauer sogar zu verlängern suchen, sodaß sie auch bei Anschluß einer Rohzuckerfabrik doch Rohzucker zukaufen müssen. Ferner ist die geographische Verteilung ungünstig, weil die Rohzuckerfabriken in den Rübengebieten, die Raffinerien dagegen mehr in der Nähe der Haupthandelsplätze liegen. Die allgemeinen Vorteile der Konzentration haben aber auch diese Schwierigkeiten überwunden, denn es mehren sich die Fälle, daß Raffinerien Rohzuckerfabriken ankaufen oder sich wenigstens durch eine Interessengemeinschaft angliedern.

Die Überlegenheit des gemischten Betriebes hat sich auch in der Binnenschifffahrt erwiesen. Die Rheinschifffahrt wird teils von Unternehmungen betrieben, welche sich bloß mit der Frachtbeförderung befassen, teils von solchen, welche nur den Schleppdienst vermitteln, teils von solchen, welche Fracht- und Schleppschifffahrt in gemischtem Betriebe vereinigen, indem sie über einen Park von Lastschiffen und über eine eigene Flotille von Schleppern verfügen. Letztere haben einen Vorsprung erhalten, weil sie die Betriebsmaterialien im großen billiger einkaufen, für die Instandhaltung und Überwinterung verhältnismäßig weniger Kräfte und Räume brauchen, mit Hilfe eigener Hafenanlagen, Lagerhäuser und Ladevorrichtungen eine raschere Abfertigung der Fahrzeuge ermöglichen, den Schleppdienst verbilligen und durch Gegenseitigkeitsverträge unter einander eine ständige Schleppgelegenheit sichern usw.

3. Die Interessengemeinschaft.

Eine Interessengemeinschaft ist eine Vereinigung von selbständigen Unternehmungen zur Sicherung gemein-

¹ H. G. Heymann, Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Berlin und Stuttgart 1904, S. 212.

samer Vorteile in der Produktion oder im Absatz. Fusion und Kombination heben die Selbstständigkeit der angehörigen Unternehmungen auf, die Interessengemeinschaft aber läßt sie bestehen. Vom Kartell und Trust trennt die Interessengemeinschaft wesentlich die Tatsache, daß erstere in dem betreffenden Produktionszweig eine beherrschende Stellung erlangen müssen, um ihren Zweck der Regelung der Produktion und des Absatzes erfüllen zu können, während die Interessengemeinschaft nur zwei oder mehrere Unternehmungen umfaßt, welche sich nur bestimmte Vorteile der Betriebskonzentration zu sichern suchen. Sie kann aus gleichartigen Unternehmungen oder ungleichartigen Unternehmungen desselben Produktionsprozesses bestehen und ersetzt in dem einen Falle eine Fusion, in dem anderen eine Kombination. Sie bildet häufig einen Ersatz der Fusion oder Kombination, wenn diese aus technischen, steuerrechtlichen oder persönlichen Schwierigkeiten nicht möglich oder wegen des Renommées oder der persönlichen Beziehungen der bestehenden Firmen nicht wünschenswert sind, geht auch oft in diese festeren Formen über. Die Trennung einer vorhandenen Interessengemeinschaft ist manchmal nicht ohne Gefahr, da sich die vereinigten Konkurrenten ihre Geschäftsgeheimnisse geoffenbart haben und sich auch gegenseitig in der Organisation des Unternehmens, sowie in der Einrichtung des Betriebes und Absatzes anpassen mußten. Für das Verhältnis der vereinigten Unternehmungen wird manchmal nach amerikanischem Vorbild das Wort „kontrollieren“ gebraucht, aber mit Unrecht. Im Deutschen und in den romanischen Sprachen bedeutet Kontrolle nur eine Aufsicht, im amerikanischen Sprachgebrauch aber deutet „control“ auf eine Beherrschung, ein tätiges Eingreifen und nicht ein passives Verhalten. Das deutsche und das englische Wort decken sich also nicht.

Unter den Interessengemeinschaften unterscheiden wir wieder solche:

1. durch Vertrag,
2. durch Erwerb oder Austausch von Aktien,
3. durch Begründung von Tochterunternehmungen,
4. durch Begründung von Trustgesellschaften.

1. Eine Interessengemeinschaft kann zunächst durch freien Vertrag entstehen, indem sich gleichartige Unternehmungen über ein gemeinsames Vorgehen nach bestimmten Richtungen (Ersatz für Fusion) oder ungleichartige Unternehmungen über eine Ergänzung ihrer geschäftlichen Tätigkeit (Ersatz für Kombination) einigen. Sie können den Verkauf ihrer Erzeugnisse gemeinsam bewerkstelligen, wodurch sie

Kosten für Verkaufsniederlagen, Reisende, Reklame und sonstige Vertriebskosten, ersparen, und den erzielten Geschäftsgewinn nach dem im Vertrag festgesetzten Schlüssel teilen, sie können sich über eine Teilung ihrer Absatzgebiete verständigen, sie können gemeinsam Patente erwerben und benutzen, sie können den Bezug von Zwischenprodukten unter einander regeln und vergleichen. Formell unterscheidet sich ein solcher Vertrag vom Kartellvertrag auch dadurch, daß er meist auf 30—50 Jahre, seltener auf 5. oder 7 Jahre lautet, während der Kartellvertrag kurzfristig und kündbar ist. Es bedarf übrigens keines schriftlichen Vertrages, sondern es genügt ein bloßes freundschaftliches Einvernehmen oder die Entsendung von Aufsichtsräten, wie sie namentlich zwischen den Banken und den nahestehenden industriellen Unternehmungen üblich ist. Der Interessengemeinschaft durch Vertrag haften aber einige Mängel an. Das geschäftliche Leben ist so vielgestaltig und wechselvoll, daß es nicht immer gelingt, für alle möglichen künftigen Fälle eine Einheitlichkeit des Vorgehens sicherzustellen, und selbst wenn für ein Forum zur Entscheidung von Differenzen Sorge getragen wird, so genügt die zurückbleibende Bestimmung, um das Einvernehmen zu stören und die Auflösung herbeizuführen. Der stärkere Teil wird versucht sein, sein Übergewicht zur Geltung zu bringen. Unter Umständen kann aber auch der schwächere Teil profitieren, wenn er, gestützt auf den vertragsmäßigen Gewinnanteil, alle Initiative und deren Kosten dem anderen Teil überläßt. Der Vertrag kann auch ein Hindernis sein, wenn ein Teil seine Produktion vergrößern will. Eine neue und bessere Garantie für die Interessengemeinschaft wird geschaffen, wenn zu dem Vertrage noch Aktienerwerb oder Aktientausch hinzutritt.

Zu zahlreichen Interessengemeinschaften kam es auf dem Gebiete der Elektrotechnischen Industrie. Der bereits erwähnten Fusion der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft und Union-Elektrizitätsgesellschaft ging im Jahre 1903 eine vertragsmäßige Interessengemeinschaft voraus, welche namentlich auf eine der Eigenart der beiderseitigen Fabrikationseinrichtungen entsprechende Arbeitsteilung und eine Vereinfachung der auswärtigen Absatzorganisation abzielte. Am Schlusse des Geschäftsjahres hatte jede Gesellschaft zunächst eine Vorbilanz aufzustellen; von dem Gewinn- und Verlust-Saldo hatte die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft $\frac{4}{10}$ und die Union $\frac{15}{10}$ dem anderen Vertragsteile gutzuschreiben oder anzulasten. Dann erst wurde die eigentliche Bilanz angefertigt und der Reingewinn zu $\frac{15}{10}$ auf die Allgemeine Elektri-

zitätsgesellschaft und zu $\frac{1}{10}$ auf die Union verteilt. Dieses Quotenverhältnis wurde aus dem Durchschnittsbetrage der Dividenden in den vorangegangenen Jahren unter besonderer Berücksichtigung der größeren stillen und offenen Reserven der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft ermittelt. Für die Geschäftsführung wurde eine gemeinsame Direktion mit einem Generaldirektor an der Spitze bestellt; die Aufsichtsräte blieben zwar gesondert, waren aber in gewissen Punkten an die Beschlüsse des von beiden Gesellschaften mit gleicher Stimmenzahl gebildeten Delegationsrates gebunden. Der Vertrag war für 35 Jahre berechnet, wurde aber schon im nächsten Jahre durch die vollständige Fusion abgelöst. Die dann ins Leben getretenen drei Elektrizitätskonzerne, die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft, die Siemens-Schuckert-Werke und die Felten & Guilleaume-Lahmeyer-Werke haben seither angesichts der wachsenden neuen Konkurrenz der Firma Brown Boveri & Co. (1891 als Kommanditgesellschaft zu Baden in der Schweiz begründet, seit 1900 Aktiengesellschaft) und der Bergmann-Elektrizitätswerke gelegentliche Vereinbarungen getroffen. — Ein bemerkenswerter Kampf spielte sich in der Akkumulatorenfabrikation ab. Die das Geschäft beherrschende Akkumulatorenfabrik-Aktiengesellschaft in Berlin und Hagen hatte mit neun anderen Firmen eine Preiskonvention geschlossen, die sich im Jahre 1902 zerbrach. Darauf konkurrierte sie die meisten Firmen nieder und vereinbarte mit den zwei überlebenden Konkurrenten eine Arbeitsteilung.

Viele Beispiele bietet ferner die Montan-, Eisen- und Maschinenindustrie. So wurde im Dezember 1910 zwischen dem Eicher Hüttenverein und dem Stahlwerk Becker in Deutschland ein Vertrag geschlossen, demzufolge der Eicher Hüttenverein, der aus flüssigem Roheisen unter Verwendung der durch Hochofengase erzeugten elektrischen Energie Elektro Stahl erzeugt, die gesamte Produktion an Qualitätsstahlblöcken dem Stahlwerk Becker überläßt, wogegen dieses den Eicher Hüttenverein im Verhältnis der beiderseitigen Anlagewerte am Reingewinn beteiligt. Diese Interessengemeinschaft wurde aber weiter dadurch gefestigt, daß das Hochofenwerk Aktien des Stahlwerks ankauft. — Im Jahre 1911 kam zwischen der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten-A.-G. und der Rümelingen und St. Ingberter Hochofen- und Stahlwerks-A.-G. ein Vertrag auf 30 Jahre zustande. Die Geschäftsführung beider wurde der ersteren Gesellschaft übertragen, die jährlichen Überschüsse werden getrennt ermittelt und

so verteilt, daß auf Rümelingen ein der Dividende von 12 Mill. Mark Deutsch-Luxemburg-Aktien entsprechender Anteil entfällt; wird aber in den ersten 10 Jahren nicht mindestens der Betrag von 80 Franken für die Rümelinger Aktie erreicht, so hat Deutsch-Luxemburg bis auf den vollen Betrag von 1,2 Mill. Franken aufzuzahlen. — In Oberschlesien wurde nach Auflösung des Röhrensyndikats zwischen den größten Röhrenherzeugern, der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfsgesellschaft, Abteilung Guldtschinskerwerke in Gleiwitz und der Bismarckhütte in Bismarck und Felvahütte im Jahre 1910 ein Vertrag für 10 Jahre geschlossen, der möglichste Arbeitsverteilung behufs Verbilligung der Fabrikationskosten und gemeinschaftlichen Verkauf der Erzeugnisse („Verkaufsstelle ober-schlesischer Stahlröhrenwerke, G. m. b. H.“) behufs Ausschaltung der Konkurrenz bezweckt. — Die Westfälische Drahtindustrie in Hamm schloß mit der Firma Friedr. Krupp zu Essen im Jahre 1911 einen Gemeinschaftsvertrag für 30 Jahre, um sich billiges Rohmaterial zu sichern, da sie 70 % ihrer Produkte zur Ausfuhr bringt (Ersatz für Kombination). — Die Mitteldeutsche Gummifabrik vorm. Louis Peter übernahm durch einen im Jahre 1911 mit der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft abgeschlossenen Vertrag die Lieferung der technischen Gummiartikel (Ersatz für Kombination). — Im Jahre 1905 wurde zwischen der Aktiengesellschaft für Feld- und Kleinbahnenbedarf vorm. Drenstein & Koppel und der Arthur Koppel-Aktiengesellschaft eine Interessengemeinschaft vereinbart, derzufolge die Geschäfte gemeinschaftlich geführt, die beiderseitigen Jahresgewinne vereinigt und im Verhältnis des Aktienkapitals zuzüglich des bilanzmäßigen Reservefonds verteilt wurden. Die Einheitlichkeit der Geschäftsführung sollte dadurch gesichert werden, daß zwei Vorstandsmitglieder und ein Aufsichtsratsmitglied der einen Gesellschaft dem Aufsichtsrat der anderen angehörten und Differenzen durch einen Delegationsrat geschlichtet wurden. Der für 35 Jahre berechnete Vertrag wurde aber schon im Jahre 1908 aufgelöst, da sich häufige Differenzen in der Geschäftsführung ergaben und der finanzielle Ertrag der zweitgenannten Gesellschaft viel zu wünschen übrig ließ. Die Trennung war aber auch nachteilig, weil nun jeder Konkurrent in die Geschäftsgeheimnisse des anderen eingeweiht war. Daher kam schon im Januar 1909 eine völlige Fusion unter der neuen Firma Drenstein & Koppel — Arthur Koppel, A.-G., zustande, die nun ihrerseits wieder mit der französischen Kleinbahngesellschaft

Decauville eine Interessengemeinschaft schloß, in der aber nur eine Teilung nach Absatzgebieten vorgesehen ist. — Auch die Interessengemeinschaft der Benrather Maschinenfabrik Rethmann, Markischen Maschinenfabrik vorm. Stückenholz und Duisburger Maschinenfabrik vorm. Borchers hat sich unter der neuen Firma Deutsche Maschinenfabrik, A.-G., in Duisburg fusioniert.

Zu wichtigen Interessengemeinschaften hat auch die chemische Industrie geführt. Die Farbwerke vorm. Meister, Lucius und Brüning in Höchst a. M. und Leopold Cassella & Co. in Frankfurt a. M. wählten die noch zu besprechende Form des Aktientausches. Die Farbenfabrik vorm. Friedrich Bayer & Co. in Elberfeld und die Badische Anilin- und Sodafabrik in Ludwigshafen einigten sich aber im November 1904 auf einen Vertrag für 50 Jahre, indem sie nach Beseitigung kleiner Ungleichheiten in ihren Vermögenswerten die Teilung des Jahresgewinnes zu gleichen Teilen beschlossen. Kurz darauf wurde aber auch die Aktiengesellschaft für Anilinfabrikation in Treptow bei Berlin aufgenommen und ihr ein Gewinnanteil von 14 % zugewiesen, während die vorgenannten Gesellschaften je 43 % erhielten. Alle drei Gesellschaften sind selbständig und haben nur ein gemeinschaftliches Organ in dem Delegationsrat. Das gemeinsame Vorgehen bezieht sich auf Rohstoffbeschaffung, Absatzregelung, Patentverwertung usw. Zwischen den beiden großen Gruppen bestehen aber auch schon Beziehungen, so ein Preisregulierungsvertrag über künstlichen Indigo zwischen der Badischen Anilin- und Sodafabrik und den Höchst Farbwerken. Aus dem Jahre 1899 stammt ferner eine kleine Interessengemeinschaft für 30 Jahre, die zwischen der Chemischen Fabrik Griesheim-Elektron und den Elektrochemischen Werken in Bitterfeld und Rheinfelden.

Verschiedene Verträge bestehen ferner in der Pulver- und Sprengstoffindustrie, weil dort das Bedürfnis nach einem Risikenausgleich ein besonders starkes ist. Die im Jahre 1890 durch Fusion entstandenen Vereinigten Köln-Rottweiler Pulverfabriken haben Verträge zum Zwecke der Teilung von Gewinn und Verlust mit den Pulverfabriken von Kramer & Buchholz zu Königsahl und Rübeland und der Kommanditgesellschaft Wolff & Co. in Walsrode. Diese Pulvergruppe hat wieder einen Vertrag mit der Sprengstoffgruppe, welche aus den in der „Deutschen Union“ vereinigten vier Sprengstofffabriken und dem Nobel-Dynamit-Trusi

gebildet wird. Die Geschäftsleitung wird einheitlich von einem Delegationsrat besorgt, in welchen jede Gruppe je 6 Delegierte entsendet. Auf Grund der Vorbilanzen wird das Gewinnergebnis festgestellt und zu 60 % auf die Sprengstoffgruppe und zu 40 % auf die Pulvergruppe verteilt.

Auf dem Gebiete der Nahrungs- und Genußmittel sind ferner zu erwähnen die Interessengemeinschaft zwischen der Breslauer Spritfabrik, A.-G., und der Nordhäuser Spritfabrik, A.-G., vorm. Leipner & Co. aus dem Jahre 1904 mit Wirkung ab 1908, welche hauptsächlich die Ersparnis von Frachtkosten bezweckt, und die zwischen der A. L. Mohr, A.-G., in Altona und den Holländischen Margarinewerken Jürgeus & Prinzen in Goch aus dem Jahre 1904, welche auf die Ausschaltung der Konkurrenz in Margarine in Norddeutschland abzielt.

In der Schifffahrt ist die wichtigste Interessengemeinschaft jene, welche im Jahre 1902 die International Mercantile Marine Company, der sog. Morgantrust, mit den deutschen Gesellschaften, der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd abschloß. Den transatlantischen Passagierverkehr beherrschte die Nordatlantische Schifffahrtskonferenz, ein Kartell, welchem die genannten deutschen Gesellschaften, die Holland-Amerika-Linie und die Red Star Line (Antwerpen) angehörten. Der Morgantrust, dem sich die Red Star Line, ferner die America-Linie und vier englische Gesellschaften (White Star, Atlantic Transport, Leyland und Dominion) angegliedert hatten, suchte durch Aktienkauf auf die deutschen Gesellschaften Einfluß zu gewinnen, begnügte sich aber, als dies mißlang, mit einem Vertrag, der im Wesen eine Verkehrsteilung herbeiführt. Ferner ist eine gewisse Gewinnregulierung in der Weise vorgesehen, daß die deutschen Gesellschaften dem Trust ein Viertel des Reinertrags abführen, den sie über eine Dividende von 6 % hinaus erzielen, während ihnen andererseits der Trust ein Viertel des Betrages zuzahlt, mit welchem der tatsächliche Gewinn hinter der Dividende von 6 % zurückbleibt. Für die Durchführung des Vertrages sorgt ein aus einem amerikanischen und einem englischen Delegierten, sowie den zwei deutschen Generaldirektoren bestehender Ausschub. Der Vertrag wurde auf 20 Jahre geschlossen, ist jedoch nach 10 Jahren revidierbar und eventuell kündbar. — Ferner steht die Hamburg-Amerika-Linie mit der Deutschen Dampfschiffahrtsgesellschaft „Hansa“ in Bremen ab 1. Januar 1911 in einer Interessengemeinschaft, nach welcher sich die Hansa an den

Frachtdampferlinien der Hamburg-Amerika-Linie zwischen Europa und Ostasien und umgekehrt die Hamburg-Amerika-Linie an den Frachtdampferlinien der Hansa zwischen Europa und Indien beteiligt.

Unter den Banken sind „freundschaftliche Beziehungen“ und förmliche Verträge zur Herbeiführung einer Interessengemeinschaft ziemlich häufig. Schon im Jahre 1881 haben die Württembergische Bankanstalt vorm. Plaum & Co. und die Württembergische Vereinsbank eine Vereinbarung für 50 Jahre getroffen, in welcher bei voller Selbständigkeit doch eine gemeinsame Geschäftspolitik und eine Teilung von Gewinn und Verlust nach dem Verhältnis des Aktienkapitals (1 : 3) bestimmt war. Die Deutsche Bank hat Verträge mit der Mecklenburgischen Hypotheken- und Wechselbank in Schwerin (seit 1897) und mit der Rheinischen Kreditbank in Mannheim (seit 1908). Die bedeutendste Gemeinschaft war jedoch die der Dresdner Bank mit dem A.-Schaafhausenschen Bankverein, die vom 1. Januar 1904 für 30 Jahre gelten sollte. Zur Sicherung der gemeinschaftlichen Geschäftsführung entsendete jede Gesellschaft zwei Mitglieder des Vorstandes und drei Mitglieder des Aufsichtsrates in den Aufsichtsrat der anderen, jeder Aufsichtsrat ernannte einen Ausschuß und aus den vereinigten Ausschüssen wurde ein Delegationsrat gebildet. Eine Erhöhung des Grundkapitals war von der Genehmigung des Delegationsrates abhängig. Die Gewinne, jedoch nicht die Verluste, wurden zusammengelegt und im Verhältnis des Aktienkapitals zuzüglich des bilanzmäßigen Reservefonds ($57\frac{3}{4} : 42\frac{1}{4}$) geteilt. Konflikte in der Geschäftsführung und ungleiche finanzielle Erfolge führten aber im Jahre 1908 zur Auflösung des Vertrages. Infolge der weit größeren Publizität der Geschäftsverhältnisse stößt eine solche Auflösung im Bankwesen auf geringere Hindernisse als in der Industrie.

2. Eine noch innigere Annäherung stellt die Interessengemeinschaft durch Aktienwerb oder Aktientausch dar, welche die Vorteile der formellen Selbständigkeit, so namentlich die ungeschmälerte Erhaltung der bereits geschaffenen persönlichen und geschäftlichen Beziehungen, mit der materiellen Einheit der Geschäftsführung zu verbinden sucht. Diese Form kann aber auch manchen Bilanzierungskünsten dienstbar gemacht werden, wenn es sich darum handelt, stille Reserven anzusammeln, die Bilanz der einen Gesellschaft auf Kosten der anderen zu verbessern usw. Eine Erwerbung von Aktien findet statt, wenn sich eine größere Unternehmung eine kleinere angliedert, die völlige Verschmelzung aber vermeiden will;

zwar tritt eine Doppelbesteuerung ein, weil das Erträgnis der kleineren Gesellschaft zuerst selbständig und dann im Ertrag der großen Gesellschaft nochmals von der Steuer getroffen wird, dafür werden aber die oft nicht unbedeutenden Kosten der Verschmelzung vermieden, ferner wird an Kapital gespart, weil manchmal schon ein Drittel, jedenfalls aber die Hälfte der Aktien genügt, um einen maßgebenden Einfluß ausüben zu können, schließlich können solche Aktien, sobald das besondere Interesse daran entfällt, wieder abgestoßen werden. Bei manchen Gesellschaften übersteigt der Wert dieser Portefeuille-Aktien den Wert der eigenen Produktions-einrichtungen. Ist der Abstand in der Bedeutung der Unternehmungen nicht zu groß, so findet häufig ein Austausch von Aktien statt, der an sich genügt, aber noch durch einen Vertrag ergänzt werden kann, in welchem die gemeinsamen Interessen, die Form der einheitlichen Geschäftsführung, die Gewinnverteilung, die Auflösung unter Rückgabe der Aktien usw. festgestellt werden. Dem Austausch muß eventuell eine Anpassung in der Gesellschaftsform (offene Handelsgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Aktiengesellschaft usw.) und eine Erhöhung oder Ermäßigung des Aktienkapitals vorangehen, um die Aktien in ein leichteres Tauschverhältnis zu bringen. Der Austausch von Aktien erfolgt zum Kurswerte der beiderseitigen Aktien und bietet deshalb einen besonderen Vorteil jenem Unternehmen, dessen Aktien hoch im Kurse stehen.

In der Montanindustrie bildete eine solche Interessengemeinschaft den Kristallisationspunkt für eine wichtige und noch im Werden begriffene Konzentration im rheinisch-westfälischen Industriegebiet. Die größte deutsche Kohlenbergbaugesellschaft, die Gelsenkirchener Bergwerks-Aktiengesellschaft erhöhte im Jahre 1904 ihr Kapital, um die neuen Aktien gegen solche des Schalker Gruben- und Hüttenvereins und des Mächener Vereins „Rote Erde“ umzutauschen. Durch Vertretung in den Aufsichtsräten wurde eine einheitliche Geschäftsführung gesichert, der Gewinn wurde in 130 Teile geteilt und zu 73,5 Teilen Gelsenkirchen, zu 31 Teilen der „Roten Erde“ und zu 25,5 Teilen dem Schalker Hüttenverein zugeschrieben. Im Jahre 1907 aber ging diese Gemeinschaft in eine völlige Fusion über. — In dieser Industrie kommen auch Fälle vor, daß sich mehrere Unternehmungen durch gemeinsamen Aktienbesitz den Bezug wichtiger Rohstoffe sichern. So erwarben der Norddeutsche Lloyd und Fried. Krupp gemeinsam das Steinkohlenbergwerk Emischer Lippe, das Eisen- und Stahlwerk Hoesch und der

Hoerder Bergwerks- und Hüttenverein den größten Teil der Rure der Eisenerzgruppe „Reichsland“ bei Bollingen in Lothringen, die unterdessen fusionierten Werke der Prager Eisenindustrie-Gesellschaft und der Böhmisches Montangesellschaft die Aktien der preussisch-schlesischen Kohlen- und Holzwerke zu Gottesberg (1891) usw.

In der chemischen Industrie wurde die bereits erwähnte Interessengemeinschaft zwischen den Farbwerken vorm. Meister, Lucius & Brüning in Höchst a. M. und Leopold Cassella & Co. in Frankfurt a. M. im Jahre 1904 in der Weise vorbereitet, daß sich die letztere Gesellschaft aus einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien mit 20 Mill. Mark Aktienkapital verwandelte und die Höchst Farbwerke ihr Aktienkapital von 17 auf 22½ Mill. Mark erhöhten. Im Jahre 1908 erwarb das letztere Unternehmen den größten Teil der Aktien der Aktiengesellschaft Kalle & Co. in Biebrich a. Rh.

Ein interessanter Fall einer auf bloßen Aktienbesitz gegründeten Interessengemeinschaft bietet die größte deutsche Kammgarnspinnerei Stöhr & Co. (mit 10 Mill. Mark Aktienkapital), welche den größten Teil der Aktien der amerikanischen Botany Worsted Mills in Passaic in New-Jersey besitzt.

Eine Tendenz zu dieser Art von Interessengemeinschaften zeigt sich in der österreichischen Papierindustrie. Das größte Unternehmen, die Aktiengesellschaft für Papier- und Druckindustrie Leykam-Josefsthal, erwarb im Jahre 1906 vom Wiener Bankverein sämtliche Aktien der Pittener Papierfabrik, verwandelte ferner in den folgenden zwei Jahren die Fabriken der Gebr. Fialkowski und der Heinrichsthaler Papierfabrik vorm. Martin Rink & Co. in Aktiengesellschaften, um deren Aktien in ihr Portefeuille zu hinterlegen.

Auf ähnliche Weise ist auch in der österreichischen Maschinenindustrie die Bildung eines Konzerns in Angriff genommen worden. Die Maschinenfabrik Bromovsky, Schulz & Sohr in Prag sicherte sich die Majorität der Aktien der Prager Maschinenbau-Aktiengesellschaft vormalig Ruston & Co. und nahm sodann auch die Ringhoffer'schen Maschinenfabriken in sich auf.

Die Österreichische Berg- und Hüttenwerksgesellschaft kaufte im Jahre 1910 von der Oberschlesischen Holzwerke- und Chemische Fabriken A. G. sämtliche 100 Rure der Mährisch-Ostrauer Steinkohlengewerkschaft „Marie Anne“.

Eine besonders ausgedehnte Anwendung hat diese Form im deutschen Bankwesen erfahren. Auf diese Weise sind namentlich die 5 großen Bankkonzerns der Deutschen Bank, der Diskonto-Gesellschaft, der Dresdner Bank, der Bank für Handel und Industrie (Darmstädter Bank) und des A. Schaafhausenschen Bankvereins entstanden, welche Ende 1908 an Aktienkapital und Reserven, also ohne Zuzählung der fremden Gelder, eine Kapitalmacht von zusammen $2\frac{1}{2}$ Milliarden Mark repräsentierten¹.

Durch Erwerbung von Aktien fremder Gesellschaften und Begründung der noch zu besprechenden Trustgesellschaften hat sich auch die gigantische Konzentration der amerikanischen Eisenbahnen vollzogen. Eine Gesellschaft erwirbt Aktien mehrerer Unternehmungen, ihre Aktien werden aber wieder von einer größeren Gesellschaft erworben, die damit natürlich auch auf die Untergesellschaften Einfluß erlangt, und so kompliziert sich die Verschachtelung immer mehr. Eine innigere Gemeinschaft verschiedener Bahnlinien nennt man ein System, solche Systeme vereinigen sich zu einer Gruppe und unter den Gruppen bestehen auch schon Beziehungen. Eine der größten Gruppen ist die Pennsylvaniagruppe mit ca. 17500 Meilen Eisenbahnen; sie besteht hauptsächlich aus drei Systemen, der Pennsylvania Railroad Company, der Baltimore & Ohio Railroad Company und der Norfolk and Western Railway Company, und zwar gehören zum System der Pennsylvania Railroad Company allein 31 Eisenbahngesellschaften, 1 Stahlwerk, 2 Kohlenbergbaugesellschaften, 2 Brückenbaugesellschaften und 1 Trustgesellschaft. Die Vanderbilt-Gruppe mit 21000 Meilen wird vom New York Central-System, dem Chicago- und Northwestern-System und dem Cleveland-, Cincinnati-, Chicago- und St. Louis-System gebildet. Zur Gould-Gruppe mit 17300 Meilen gehören die Missouri Pacific Railway Company mit 16 Eisenbahngesellschaften, die St. Louis & South Western Railroad Company, die Texas & Pacific Railway Company und die Western Maryland Railroad Company. Die Gruppe des kürzlich verstorbenen „Eisenbahnkönigs“ Edward G. Harriman beherrscht hauptsächlich die beiden transkontinentalen Eisenbahnsysteme der Union Pacific Railroad Company und der Southern Pacific Company mit zahlreichen Untergesellschaften, im ganzen fast 25000 Meilen. Neben diesen großen Gruppen gibt es noch kleinere Vereinigungen, insbesondere

¹ Kießer, Die deutschen Banken und ihre Konzentration. 3. Aufl. Jena 1910, S. 483 ff.

hat sich der Stahltrüft, die United States Steel Corporation, 22 Eisenbahngesellschaften angegliedert¹.

3. Die Begründung von Tochterunternehmungen kommt meist dann vor, wenn die betreffende Unternehmung nach einem fremden Wirtschaftsgebiet nicht bloß ihre kaufmännische, sondern auch ihre produktive Tätigkeit ausdehnen will. Im Inlande wird im Bedarfsfalle eine Filiale gegründet, im Auslande aber gibt man ihr gern eine formelle Selbständigkeit, in erster Linie deshalb, weil sie anderen Gesetzen untersteht, besonders aber ganz anders geartete Steuern zu tragen hat, für welche eine passende Berechnungsbasis geschaffen werden muß, zum Teil auch deshalb, weil sich die Tochterunternehmung in ein nationales Kleid hüllen und damit bei der Bewerbung um öffentliche Lieferungen und selbst private Bestellungen besser bestehen kann.

Solche Tochterunternehmungen sind besonders häufig in der elektrotechnischen Industrie. So hat die deutsche Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft eigene Gesellschaften in England, der Schweiz, Rußland, Österreich, Frankreich, Belgien, Italien und Schweden begründet, die schweizerischen Werke Brown Boveri & Co. in Deutschland und Österreich, der amerikanische Westinghouse Trust in Kanada, England, Deutschland, Frankreich, Rußland, Italien, Österreich usw. Deutsche und englische Maschinenfabriken sind darin übrigens vorangegangen. Andererseits hat der durch das englische Patentgesetz vom Jahre 1907 eingeführte Ausübungszwang die deutschen und amerikanischen Fabriken zu ähnlichen Gründungen in England veranlaßt. Die Aktiengesellschaft für Feld- und Kleinbahnbedarf vorm. Drenstein & Koppel hat eigene Gesellschaften für Rußland, Holland und die Schweiz ins Leben gerufen. Die Westfälische Drahtindustrie in Hamm hat ihre Filiale in Riga und die Zellstofffabrik Waldhof in Mannheim ihre Filiale bei Perna in Livland in eine selbständige russische Aktiengesellschaft verwandelt. Eigene Gesellschaften in Amerika begründeten die Alsen'schen Portland-Zementfabriken in Hamburg in den Alsen's American Cement Works, die Hemmoor Zementfabrik in Hamburg in den German American Portland Cement Works in La Salle Ill., die Stettiner Chamotte-Aktiengesellschaft vorm. Didier in der Didier-March Company in Reasby, N. Jersey.

¹ Robert Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. Jena 1909, S. 57 f.

Die Form solcher Tochtergesellschaften haben die Banken für ihr Auslandsgeſchäft benützt, insbeſondere ging in den letzten Jahren in Deutschland, Frankreich, Holland und Italien das Beſtreben dahin, durch Schaffung eigener Überſeebanken den heimatlichen Export von der herrſchenden Zahlungsvermittlung über London unabhängig zu machen und damit der inländiſchen Ware erhöhte Konkurrenzfähigkeit zu geben. So begründeten die deutſchen Banken gemeinſam die Deutſch-Aſiatiſche Bank (1889), die Deutſch-Oſtafrikanische Bank (1904/5) und die Deutſch-Weſtafrikanische Bank (1904/5), ferner mit anderen ausländiſchen Banken zuſammen die Banca Commerciale Italiana (1894), die Staatsbank in Marokko (1907), verſchiedene Eiſenbahn- und Bergbaueſſenſchaften in den Kolonien und Telegraphen- und Kabelgeſellſchaften. Weiters wurden begründet oder mitbegründet:

von der Deutſchen Bank die Deutſche Überſeeiſche Bank (1893 hervorgegangen aus der 1886 begründeten Deutſchen Überſeebank), die Merikaniſche Bank für Handel und Induſtrie (1906), die Aktiengeſellſchaft für überſeeiſche Bauunternehmungen (1906 durch Änderung der 1905 begründeten Zentral-Amerika-Bank), die Bank für orientaliſche Eiſenbahnen in Zürich (1890), die Anatoliſche Eiſenbahngeſellſchaft (1889), die Geſellſchaft der Bagdadbahn (1901) uſw.;

von der Diskontogeſellſchaft die Braſilianiſche Bank für Deutschland (1887), die Bank für Chile und Deutschland (1895), die Banca Generale Romana (1897), die Banque Internationale de Bruxelles (1898), die Etavi-Minen- und Eiſenbahngeſellſchaft (1900), die Oſtafrikanische Eiſenbahngeſellſchaft (1904), die Banque de Cr dit in Sofia (1905), die General Mining and Finance Corporation Ltd. in London (1905) uſw.;

von der Dresdner Bank die deutſche Orientbank (1905), die Deutſch-S damerikaniſche Bank (1905) uſw.;

von der Bank für Handel und Induſtrie (Darmſt dter) die Amſterdamiſche Bank (1871), die Ungariſche Eſkompte- und Wechſlerbank (1877), Marmaroſch Blank & Co. in Bukareſt (1890) uſw.;

von der Nationalbank f r Deutschland die Banque d'Orient in Athen (1904) uſw.;

von der Firma Von der Heydt & Co. die deutſche Pal ſtina-bank (1899), die ihrerſeits das Leoante-Kontor in Konſtantinopel begr ndete uſw.

4. Wenn die Produktionsunternehmungen Aktiengeſellſchaften ſind, ſo l ſt ſich eine Intereſſengemeinſchaft dadurch herſtellen, da 

die Mehrheit der Aktien einer oder mehrerer Produktionsgesellschaften von einer eigenen Trustgesellschaft verwahrt wird, die so einen maßgebenden Einfluß auf diese Produktionsunternehmungen gewinnt. Eine solche Trustgesellschaft unterscheidet sich wesentlich von der Bank. Die Banken widmen sich zwar in neuester Zeit außer den laufenden Bankgeschäften auch dem Finanzierungsgeschäft, indem sie Einzelfirmen in Aktiengesellschaften umwandeln und neue Aktiengesellschaften begründen. Sie gehn auch nicht mehr, wie Liefmann¹ meint, darauf aus, die neuen Aktien „möglichst bald zu verkaufen, zur Emission zu bringen“, weil sich durch eine ständige Verbindung mit dem Produktionsunternehmen auf die Dauer mehr und solider verdienen läßt, als durch einmalige Gründungsprovisionen, zumal in solchen Fällen das Unternehmen häufig überkapitalisiert wird und nach kurzer Zeit zum Schaden des guten Rufes der gründenden Bank saniert werden muß. Die stetige Verbindung wird nun durch Aktienbesitz gesichert. Eine Interessengemeinschaft besteht dann zwischen der Bank und dem Produktionsunternehmen, nicht aber zwischen jenen Produktionsunternehmungen, deren Aktien sich im Portefeuille der Bank befinden, wenn auch die Bank durch ihre Vertreter auf eine solche hinarbeiten kann. Eine Trustgesellschaft dagegen vereinigt die Aktien nur zum Zwecke einer weitgehenden Interessengemeinschaft, sie soll den entscheidenden Einfluß auf die Geschäftspolitik sicherstellen, ihr Hauptzweck ist das Behalten, nicht das Schaffen von Aktien. Sie kann zwar die Aktien nicht bloß kaufen, sondern auch selbst durch Gründungen neu schaffen, aber die Finanzierung ist hier nur Mittel zum Zweck. Deshalb ist der von Liefmann vorgeschlagene und auch im Handwörterbuch für Staatswissenschaften (3. Aufl.) angewendete Ausdruck „Finanzierungsgesellschaften“ zu verwerfen, denn er paßt lediglich auf die englischen Financial Companies und die amerikanischen Trust Companies, welche nur finanzieren, um die Papiere wieder zu verkaufen. Der im allgemeinen Sprachgebrauch übliche Ausdruck Trustgesellschaft ist vollkommen zutreffend. Das altdeutsche Treuhandverhältnis wurde zum ersten Male in Amerika unter dem Namen Trust wirtschaftlichen Zwecken dienstbar gemacht; unter den heutigen Treuhandgesellschaften werden auf dem Kontinente nur Vereinigungen für Buchrevisionen, Liquidationen u. dgl. verstanden, Gebilde des Rechtslebens und nicht des Erwerbslebens. Durch das Wort bezeichnen die Trustgesellschaften ganz richtig den

¹ Beteiligungsgesellschaft und Finanzierungsgesellschaften, S. 89.

Übergang zu den eigentlichen Trusts, von denen sie sich dadurch unterscheiden, daß sich die Trusts bis zu einer Beherrschung des betreffenden Produktionszweiges erweitern und damit zur Lösung einer neuen Aufgabe, der Regelung der Produktion und des Absatzes überhaupt, gelangen.

Das Verhältnis zwischen Produktionsunternehmung und Trustgesellschaft kann nun ein verschiedenes sein. Es können sich einige Produktionsunternehmungen eine Trustgesellschaft überordnen, indem sie ihr im Interesse der einheitlichen Geschäftspolitik die Mehrheit ihrer Aktien übertragen. Eine Produktionsunternehmung kann ferner durch Erwerbung von Aktien konkurrierender Unternehmungen ihren Effektenbesitz so steigern, daß dagegen ihre eigene Produktion an Bedeutung zurücktritt oder sogar ganz aufgegeben wird; sie entwickelt sich in diesem Falle selbst zur Trustgesellschaft. Produktionsunternehmungen können sich ferner Trustgesellschaften unterordnen, um neue Unternehmungen zu finanzieren, die Abnehmer der Erzeugnisse der Muttergesellschaften sein sollen. Sie schaffen sich auf diese Weise neue Kunden. Die Trustgesellschaft bietet dabei den Vorteil, daß sie ihren guten und billigen Kredit kleineren Gesellschaften nutzbar macht, die ihn sonst nicht oder nur unter schweren Bedingungen finden würden. So sind insbesondere zahlreiche Kleinbahnen, Straßenbahnen, Elektrizitätswerke usw. von nur lokaler Bedeutung begründet worden. Auch das Bestreben, das Kapital des Produktionsunternehmens einer dauernden Festlegung in Effekten zu entziehen oder das Risiko des Effektenbesitzes durch eine Verteilung desselben zu vermindern, führt zur Schaffung von Trustgesellschaften.

Eine weitere Gliederung ergibt sich aus der Trennung von Bau und Betrieb bei Produktionsunternehmungen mit hohen Anlagekosten. Eine Aktiengesellschaft errichtet die Produktionsanlagen (Fabriken, Bergwerke, Eisenbahnen), verpachtet sie aber an eine Betriebsgesellschaft und begnügt sich dann damit, den erzielten Pachtzins als Reinertragnis an ihre Aktionäre zu verteilen.

Auf diese Weise ist eine ungemein reiche Gliederung möglich. Eine Trustgesellschaft z. B. besitzt die Mehrheit der Aktien mehrerer Produktionsunternehmungen. Eine der letzteren kann ihre Anlagen an eine Betriebsgesellschaft verpachtet haben, die vielleicht noch mehrere Anlagen der gleichen Art betreibt. Eine andere wieder betreibt ihre Anlagen, besitzt aber die Aktienmehrheit in weiteren Unternehmungen oder ruft eine neue Trustgesellschaft ins Leben, welche wieder ihrerseits einige Produktionsunternehmungen beherrscht.

So sichert der Einfluß einer Unternehmung oft in drei, vier und noch mehr Schichten auf andere Unternehmungen durch. Andererseits vervielfältigt sich das Aktienkapital wenigstens zum Teil mit jeder Zusammenfassung von Unternehmungen zu einer neuen, höheren wirtschaftlichen Einheit, denn es ist immer dasselbe Sachkapital, auf Grund dessen zuerst die Produktionsunternehmung und dann eine Trustgesellschaft oder Betriebsgesellschaft ihre Aktien ausgibt.

Die kompliziertesten Verhältnisse zeigen die amerikanischen Eisenbahnen unter sich und in Verbindung mit industriellen Unternehmungen. Nach Viefmann¹ wird z. B. die 150 Meilen Linien umfassende Evans and Indianapolis Railroad Company durch fünf andere Gesellschaften hindurch beseffen, denn 100 % ihrer Aktien besitzt die Evansville and Terre Haute Railroad Company, 61 % der Aktien dieser Gesellschaft hat die Chicago and Eastern Illinois Co., 84 % der letzteren Aktien gehören wieder der St. Louis and Francisco Railroad Company, welche noch mehrere andere Linien unter sich hat, 58 % ihrer Aktien sind aber im Besitz der Trustgesellschaft Chicago, Rock Island and Pacific Railroad Company und deren ganzes Kapital gehört schließlich der Rock Island Company. In anderen Ländern ist solchen Interessengemeinschaften für Normalspurbahnen durch die zunehmende Verstaatlichung der Eisenbahnen meist der Boden entzogen worden. Als eine Trustgesellschaft kann die im Jahre 1890 durch ein internationales Bankenkonsortium errichtete Bank für orientalische Eisenbahnen in Zürich gelten, welche Aktien der wichtigsten Eisenbahnlinien in der europäischen und asiatischen Türkei in ihrem Portefeuille vereinigt.

Wohl aber haben sich in Europa solche Trustgesellschaften — freilich in viel geringerem Umfange — für das Gebiet der Kleinbahnen als zweckmäßig erwiesen, deren Bedeutung erst im letzten Dezennium des vergangenen Jahrhunderts hervortrat. Die Lokomotivfabriken und Bahnbauunternehmungen erkannten, daß sie den in der Finanzierung unerfahrenen und auch zu wenig kreditfähigen lokalen Interessenten an die Hand gehen müssen, damit solche Bahnen überhaupt gebaut werden. Die Banken konnten aber dabei nur bescheidene Hilfe leisten, da sie die kurzfristigen Gelder nicht in wenig marktgängigen Aktien unbedeutender Lokalbahnen anlegen konnten. Es wurden deshalb eigene Trustgesellschaften als Eisenbahnbanken, Lokalbahngesellschaften u. dgl. gegründet, welche Aktien

¹ Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, S. 182.

verschiedener — bestehender oder neu zu gründender — Lokalbahnen vereinigten und auf Grund dieses Besitzes Obligationen ausgaben. In manchen Fällen fungierten sie gleichzeitig als Betriebsgesellschaften.

Daran hat sich nun auch die moderne elektrotechnische Industrie ein Beispiel genommen, als sie sich selbst mit der Finanzierung von elektrischen Straßenbahnen, sowie Licht- und Kraftanlagen befassen mußte. An solchen Trustgesellschaften wurden — meist mit Hilfe von Banken — errichtet:

1894 die Gesellschaft für elektrische Unternehmungen in Berlin von der Firma Ludwig Bove & Co. und der Union-Elektrizitätsgesellschaft zum Ankauf von Pferdebahnen in deutschen Städten behufs Elektrifizierung derselben und zur Errichtung von zahlreichen Elektrizitätswerken und neuen Trustgesellschaften im Auslande;

1895 von der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft die Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich, welche heute die ausgedehntesten internationalen Beziehungen aufweist und Aktien von 17 Elektrizitätswerken in Deutschland, der Schweiz, Italien, Spanien, Rußland und Argentinien, von 4 Straßenbahngesellschaften, von 2 elektrochemischen Werken, einer Fabrikationsunternehmung und 7 Finanzierungsgeellschaften im Gesamtbetrag von 71,6 Mill. Francs besitzt;

1895 die Kontinentale Gesellschaft für elektrische Unternehmungen von Schuckert;

1896 die Deutsche Gesellschaft für elektrische Unternehmungen in Frankfurt a. M. von Lahmeyer, die sich aber 1903 auflöste;

1896 die Schweizerische Gesellschaft für elektrische Industrie in Basel von Siemens & Halske;

1898 die Elektra Aktiengesellschaft in Dresden von Schuckert;

1898 die Société franco-suisse pour l'industrie électrique in Genf von der Firma Schneider & Co. in Creuzot;

1898 die Société Thomson-Houston de la Méditerranée in Brüssel von der amerikanischen Thomson-Houston Electric Company;

1899 die Vereinigte Elektrizitäts-Aktiengesellschaft in Wien, welche neuestens von den Schweizer Werken Brown Boveri & Co. und Allioth erworben wurde und eine reine Trustgesellschaft geworden ist usw.

Die Form der Verpachtung finden wir in der Elbeschiffahrt. Die Vereinigten Elbeschiffahrtsgesellschaften haben im Jahre 1907 mit der Privatschiffergenossenschaft, der Dampfschiffahrtsgesellschaft „Elbe“ und der Deutsch-Österreichischen Dampf-

schiffahrtsgesellschaft auf 10 Jahre Betriebsverträge abgeschlossen, denen zufolge das erstgenannte Unternehmen gegen eine fixe Entschädigung den gesamten Schiffspark der anderen übernommen hat.

Die Form der Trustgesellschaft hat sich auch in der südafrikanischen Goldminenindustrie eingebürgert. Der größte Teil der Aktien verschiedener Minenunternehmungen wurde zu dem Zwecke vereinigt, um das Risiko auszugleichen und durch Abstoßung des restlichen Teiles der Aktien an das Publikum sogleich den Gewinn zu realisieren, der sich aus dem höheren Aktienkurs ergab. So hat die große Firma *Wernher, Beit & Co.* im Jahre 1893 ihre Beteiligungen an die *Rand Mines Ltd* abgegeben, die heute 6 produzierende Tochtergesellschaften mit einer Gesamtproduktion von mehr als 5 Mill. Tonnen umfaßt und außerdem Aktien von Landgesellschaften (*claims*) besitzt. Nach ihrem Vorbilde sind viele andere entstanden.

Auch die Deutsche Petroleum-Aktiengesellschaft gehört in diese Gruppe, welche die Deutsche Bank ins Leben rief, um ihre Beteiligungen an den rumänischen und österreichischen Petroleumgruben abzuschieben.

4. Das Kartell.

Ein Kartell ist eine Vereinigung von selbständigen Unternehmungen mit gleichem Geschäftsinteresse zum Zwecke gemeinsamer Regelung der Produktion und des Absatzes¹. Von den bisher behandelten Formen der Konzentration unterscheidet es sich dadurch, daß es sich nicht mit der Zusammenfassung von Einzelinteressen begnügt, sondern diese soweit steigert, daß das Gesamtverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage in einem Artikel beherrscht werden kann. Vom Trust trennt es die Tatsache, daß es nicht eine höhere Unternehmungsform darstellt, sondern die vereinigten Unternehmungen selbständig läßt und nur vertragsmäßig bindet. Eine Besonderheit des Kartells gegenüber allen anderen Konzentrationsformen ist schließlich die, daß es immer nur bestimmte Erzeugnisse, nicht die ganze Produktion bindet, sodaß eine Unternehmung auch mehreren verschiedenen Kartellen angehören kann.

Für die Entstehung eines Kartells muß eine Reihe von Vorbedingungen gegeben sein. Mit der Größe des Betriebes wird das Bestreben nach Kartellierung zunehmen, weil mit der Höhe

¹ Josef Grunzel, über Kartelle. Leipzig 1902.

der investierten Kapitalien das Interesse an deren Erhaltung wächst. Je geringer die Zahl der Produzenten, desto leichter die Verständigung, doch ist es nicht notwendig, alle unter einen Hut zu bringen. Zuweilen genügt schon die Vereinigung von 60 % der Gesamtproduktion eines Artikels, in der Regel aber sind 80—90 % notwendig. Von großer Bedeutung ist ferner die örtliche Konzentration der Betriebe und die häufig damit zusammenhängende natürliche Teilung der Absatzgebiete. Das Rheinisch-Westfälische Kohlenyndikat in Essen hat nicht viel mehr als die Hälfte der deutschen Steinkohlenförderung organisiert, umfaßt aber bis auf etwa 5 % die gesamte Förderung des Ruhrbezirkes und ist deshalb tonangebend. Das Comptoir de Longwy liefert nur zwei Drittel der französischen Gußeisenproduktion, nimmt aber deshalb eine beherrschende Stellung ein, weil es fast alle Hochöfen des Departements Meurthe et Moselle in sich schließt. Für Ziegeleien, Brauereien und andere Industrien, welche sich um größere Städte gruppieren, genügen gewöhnlich lokale Kartelle. Die Gleichartigkeit der Betriebe in bezug auf Größe und technische Einrichtung ist förderlich, weil bei zu großer Ungleichheit der größte und besteingerichtete, daher mit den niedrigsten Kosten arbeitende Betrieb Aussicht hat, die schwächeren Elemente im freien Konkurrenzkampf zu verdrängen. Wenn gar Hausindustrielle mit Fabriken konkurrieren, wird schon aus technischen Gründen ein Zusammenschluß kaum möglich sein. „Gemischte“ Betriebe, welche die Kartellerzeugnisse in Betrieben des eigenen Unternehmens weiter verarbeiten, verursachen manche Schwierigkeit, weil sie nicht wie die „reinen“ Betriebe am Verkauf interessiert sind. Die Zahl der gemischten Betriebe ist aber in Zunahme; von der Gesamtförderung des Rheinisch-Westfälischen Kohlenyndikates entfallen bereits fast 30 % auf Hüttenzechen. Erforderlich ist ferner ein gewisses Maß von Vertretbarkeit des kartellierten Artikels, welche darin besteht, daß gleiche Mengen als gleichwertig gelten, weil die Beschaffenheit als gleich vorausgesetzt wird. Solange Qualität, Marke, Form, Material usw. große Unterschiede bilden, werden sich für die Produktion und den Absatz keine einheitlichen Normen aufstellen lassen, denn für das Kartell taugt nur Massenware. Allerdings kann wie bei den Warenbörsen die Vertretbarkeit durch Aufstellung einheitlicher Typen künstlich hergestellt werden. Günstig ist ferner die Konzentration der Nachfrage, denn wenigen und großen Abnehmern gegenüber läßt sich eine Regelung leichter durchsetzen, besonders wenn diese selbst Produzenten und Händler sind, als

den letzten Konsumenten gegenüber. In dieser Hinsicht sind die Erzeuger von Halbfabrikaten gegen die Erzeuger von Ganzfabrikaten entschieden im Vorteil. Falls der kartellierte Artikel einer staatlichen Verbrauchssteuer unterliegt, so übernimmt der Staat eine wichtige, für das Kartell sonst sehr schwierige Vorarbeit, nämlich die Führung einer genauen Statistik über Produktion und Konsum. Deshalb neigen die verbrauchssteuerpflichtigen Waren Zucker, Bier, Branntwein, Petroleum usw. überall stark zur Kartellierung. Vielfach sind ferner Kartelle auf Patentrechte aufgebaut worden. So haben die europäischen Flaschenfabriken im Jahre 1908 ein Kartell gebildet, um für 12 Mill. Mark das amerikanische Patent der Owenschen Flaschenblasmaschine anzukaufen und zur Vermeidung von Erschütterungen im Absatz und Arbeitsverhältnis nur allmählich durchzuführen.

Unter den Kartellen unterscheiden wir wieder folgende Arten:

I. Kartelle zur Regelung des Angebots, und zwar:

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

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

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

Besondere Erwähnung verdienen die immer mehr aufkommenden Kartellkombinationen. Eine solche ist durch Verbindung zweier Formen möglich; so ist ein Preiskartell gewöhnlich auch ein Konditionenkartell, weil Preise und Verkaufsbedingungen in innigem Zusammenhange stehen. Ferner werden Kartelle für einzelne Produkte in einem Industriezweig zu einer höheren Organisation zusammengefaßt. Der Deutsche Stahlwerksverband in Düsseldorf ist im Jahre 1904 aus vier Kartellen hervorgegangen und gliedert sich seinerseits in besondere Kartelle für die sogenannten A-Produkte (Roßstahl, Halb-

zeug, Eisenbahnmateriale, Formeisen) und B-Produkte (Stabeisen, Walzdraht, Grob- und Feinbleche, Achsen, Röhren usw.). Das österreichische Eisenkartell bestand bei der Erneuerung im Jahre 1896 aus 4 Verbänden (für Stab- und Kassoneisen, Bau- und Waggonträger, Grobbleche und Eisenbahnkleinmaterialien) und wurde im Jahre 1902 mit einer Reihe von Unterabteilungen reorganisiert. Ferner kommen Vereinigungen von Kartellen vor, die sich als Lieferant und Abnehmer gegenüberstehen. So wurden in Österreich Rohzuckerfabriken und Raffinerien zum erstenmal in dem gemeinsamen Kartell von 1897 zusammengefaßt. Auch das deutsche Zuckerkartell von 1900 bestand aus dem von Rohzuckerfabriken gegründeten deutschen Zuckersyndikat G. m. b. H. und dem Syndikat der deutschen Zuckerraffinerien, bis es infolge der Brüssler Zuckerkonvention von 1902 zusammenbrach.

1. Die Konditionenkartelle bezwecken die Regelung der Verkaufsbedingungen, deren Verschlechterung eines der ersten Zeichen einer übermäßig verschärften Konkurrenz zu sein pflegt. Jeder Drückt den Punkt des geringsten Widerstandes. Im geschäftlichen Leben liegt aber dieser Punkt in den Verkaufsbedingungen, zunächst deshalb, weil ein Nachgeben in demselben nicht so offenkundig ist und den Konkurrenten nicht zum sofortigen Mitgehen veranlaßt wie eine Ermäßigung des Preises, dann aber auch deshalb, weil manchmal, z. B. bei der Verlängerung der Zahlungsfrist, der Nutzen für den Abnehmer größer sein kann als das damit verbundene Opfer des Produzenten. Die Abnehmer erzwingen sich auf diese Weise immer längere Kreditfristen, immer höhere Kassakonti, Rabatte unter den verschiedensten Titeln, Nichtberechnung der Kosten für Verpackung und Transport, Gratiszugabe von Ware, unentgeltliche Überlassung von kostspieligen Mustern, Annahme von Wertpapieren in Zahlung, deren Einlösung neuerlichen Verlust bedeutet (z. B. von noch nicht fälligen Kupons) usw. Die Produzenten helfen sich nun manchmal ihrerseits durch eine Verschlechterung der Qualität, z. B. durch eine starke Chargierung mit Zinnsalzen u. dgl. bei Seidenstoffen und Kammgarnstoffen, durch Beimischung von Mehl zu Schokolade usw. Die von Warenbörsen und sachlichen Vereinigungen festgestellten Usancen sind noch keine Kartelle, können aber solche werden, wenn sich die Produzenten bindend verpflichten, nur zu den darin festgestellten Bedingungen zu verkaufen. Einen wesentlichen Bestandteil des Kartellvertrages bilden die Bestimmungen über die Überwachung der Durchführung, über Zusammensetzung und Verfahren des Schiedsgerichtes,

welchem jede Übertretung anzuzeigen ist, über die Höhe der Konventionalstrafen und über die zu deponierende Kaution der Mitglieder. Häufig muß das Mitglied ausdrücklich für seine Angestellten als haftbar erklärt werden, weil sonst die Vereinbarung dadurch umgangen wird, daß der Agent aus seiner Provision dem Käufer Rückvergütungen leistet und vom Chef auf irgendeine Weise schadlos gehalten wird.

Solche Konditionenkartelle sind in den letzten Jahrzehnten besonders häufig in der Textilindustrie aufgetaucht, namentlich die Erzeuger von Ganzfabrikaten der Baumwoll-, Schafwoll- und Seidenindustrie suchten auf diese Weise die Mißstände zu bekämpfen, die im Verkehre mit dem sehr ausgebreiteten und meist aus kleinen Händlern bestehenden Abnehmerkreis eingerissen sind. Vor allem wird das sogenannte *Respiro*, die Kreditfrist, übermäßig verlängert. Es kommt in Oesterreich vor, daß die während einer Saison gelieferten Waren erst Ende derselben fakturiert und erst 10—12 Monate danach bezahlt werden. Auf diese Weise bleibt nicht bloß das Kapital 14—16 Monate in dem einzelnen Geschäfte festgelegt, sondern es wird auch die Etablierung unbemittelter Händler begünstigt, die ihr Geschäft sozusagen auf Rechnung und Gefahr des Produzenten führen und durch periodische Notverkäufe den Markt deroutieren. Bei Barzahlungen ist ein Skonto-Abzug üblich; da dieser schließlich aber auch bei späteren Zahlungen mit Erfolg verlangt wird; so wird in einem derartigen Konditionenkartell gewöhnlich vereinbart, daß ein Skonto-Abzug nur innerhalb eines Monats oder mit fallender Skala innerhalb zweier oder dreier Monate (z. B. 5% im ersten, 4% im zweiten, 3% im dritten Monat seit Ende des Liefermonats) gewährt wird. Ferner muß bestimmt werden, ob und in welcher Weise die Regulierung durch Akzente zulässig ist, ob und in welcher Weise Muster zu bezahlen sind usw. Solche Konditionenkartelle sind aber gewöhnlich nicht von langer Dauer, weil die eigentliche Ursache der übermäßigen Konkurrenz, die Überproduktion, bestehen bleibt und eine rückläufige Geschäftskonjunktur zu Umgehungen und damit zum Zusammenbruch des Kartells führt.

2. Die Preiskartelle legen einen bestimmten Minimalpreis fest, unter welchem die Teilnehmer das kartellierte Erzeugnis nicht verkaufen dürfen. Ein Beschluß, die Preise zu erhöhen, ist noch kein Kartell, wenn nicht eine bindende Verpflichtung zur Einhaltung des vereinbarten Preises hinzutritt. Der Vertrag muß folgende wesentliche Punkte enthalten: die Art und Weise der Preisfestsetzung, falls die Minimalpreise nicht von vornherein festgesetzt werden können; die

Regelung der Konditionen, weil die Minimalpreise durch Gewährung günstigerer Verkaufsbedingungen umgangen werden können; Bestimmungen über die Kontrolle der Geschäftsgebarung der einzelnen Mitglieder; Strafbestimmungen für den Fall der Übertretung und Sicherung der Konventionalstrafe durch entsprechende Kaution. Solche Preiskartelle sind verhältnismäßig leicht zu bilden, weil das von den Teilnehmern zu bringende Opfer gering, der Vorteil einer Besserung der Preise aber offenkundig ist. Sie sind aber auch ungemein hinfällig, weil eine Gleichheit der Preise noch keine Gleichheit der Konkurrenz garantiert; vor allem sind die Produktionskosten der einzelnen Produzenten verschieden, dann werden bei irgend welchen Differenzen in der Qualität, Aufmachung usw. die Konsumenten doch die Erzeugnisse bestimmter Fabriken, gewöhnlich die der größten, vorziehen. Schließlich kommt noch der Umstand hinzu, daß solche von den Produzenten einseitig aufgestellte Preise meist zu hoch sind, infolge dessen entweder durch eine Zurückhaltung der Käufer unhaltbar werden oder die Produzenten zu einer Vergrößerung der Produktion veranlassen und damit das Übel der Überproduktion noch verschärfen.

Preiskartelle kommen heute nur vereinzelt vor und spielen in der Volkswirtschaft fast gar keine Rolle. Zum Teil haben die Interessenten selbst mißliche Erfahrungen gesammelt und sind, wenn möglich, zu besseren Kartellformen übergegangen. Zum Teil hat eine übel beratene Rechtsprechung und öffentliche Meinung dafür gesorgt, weil sie in Abhängigkeit vom mittelalterlichen Koalitionsbegriff als Kartelle immer nur die Preisvereinbarungen bekämpften. Wir finden solche für Steingut, Porzellan, Glaswaren (Gablons), Papierwaren, Leder, Seifen usw. Besonders zu erwähnen sind die im Jahre 1909 durchgesetzten Preisregulierungen des Internationalen Verbandes der Seidenfärbereien.

3. Die Reduktionskartelle suchen durch eine gleichmäßige Einschränkung in allen Betrieben die Produktion eines Artikels auf das der tatsächlichen Nachfrage entsprechende Maß zurückzuführen. Diese Einschränkung kann auf verschiedene Weise ins Werk gesetzt werden. Es kann ein gleicher Prozentsatz von Arbeitsmaschinen, z. B. 20 % aller Webstühle, außer Betrieb gesetzt werden. In manchen Industrien ist dies aber technisch nicht möglich, z. B. in Mühlen, die auf die Vermahlung bestimmter Quantitäten eingerichtet sind. Ferner ist ein ziemlich lästiger und kostspieliger Kontrollapparat notwendig, denn Vertrauensmänner müssen die Fabriken bereisen,

die Versiegelung der Maschinen vornehmen und die Respektierung der Siegel überwachen. Zuweilen wird wegen eines Wechsels in der Qualität oder im Muster die Freigabe versiegelter und die Versiegelung anderer Maschinen nötig. Die Produktionskosten erhöhen sich, weil die allgemeinen Spesen ziemlich gleich bleiben und sich nun auf eine geringere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Auch müssen geschulte Arbeiter entlassen werden, die wegziehen und bei späterem Bedarf fehlen. Eine zweite Möglichkeit besteht darin, daß sich die Betriebe zu dem Zwecke vereinigen, um bei sich bietender Gelegenheit (bei Konkurs u. dgl.) auf ihre Kosten eine Fabrik ihrer Branche zu kaufen oder zu pachten und sodann außer Betrieb zu setzen. Die Stilllegung einer Fabrik übt jedoch nicht bloß auf die beschäftigten Arbeiter, sondern auf die ganze Ortschaft eine so katastrophale Wirkung aus, daß das Kartell in einem solchen Falle mit einer sehr scharfen Opposition der öffentlichen Meinung zu rechnen hat. Einen dritten Weg bietet die Verkürzung der täglichen Arbeitszeit. In dem Falle brauchen keine Arbeiter entlassen zu werden. Das Maß der Reduktion wird aber schwer zu berechnen und praktisch jedenfalls geringer sein als dem Ausfall an Arbeitszeit entsprechen würde, weil sich die Arbeiter bemühen werden, in der kürzeren Zeit die gleichen Alfordlöhne zu verdienen. Am häufigsten wird die vierte Art gewählt, wonach die Betriebe in einer bestimmten Zeit, gewöhnlich durch ein oder mehrere Tage der Woche, gemeinsam zum Stillstande gebracht werden. Hierbei entfällt die lästige Kontrolle, da jede Übertretung offenkundig wäre. Das Opfer wird ferner gleichmäßig auf alle Arbeiter verteilt. Ein gewisses Unrecht kann bei allen Arten der Reduktion darin liegen, daß ein Betrieb, der sich in letzter Zeit stark vergrößert und die Überproduktion mitverschuldet hat, ebenso herangezogen wird wie ein Betrieb, der konservativ geblieben ist und nun seine Leistung zurückgehen sieht. Jedenfalls setzen solche Kartelle einen hohen Grad von Solidaritätsgefühl und Opferwilligkeit voraus, sodaß der Schritt zu dem noch wirksameren Kontingentierungs- oder Verkaufskartell nicht mehr groß ist. Sie finden sich mit den letzteren meist verbunden vor.

Die häufigsten Fälle weist die Textilindustrie auf, wobei die Spinnerei in erster Linie steht, während die Rohwarenweberei weniger und die Bleicherei, Färberei, Druckerei nsw. am wenigsten kartellfähig ist. Die Kartelle tauchen da in fast allen Industrieländern periodisch, und zwar nahezu gleichzeitig auf, um bei einer Besserung der Geschäftsverhältnisse wieder zu verschwinden. So ist in den

Jahren 1900—1901 und 1909—1910 infolge eines Rückschlags gegen die vorausgegangene Hochkonjunktur, der sich in einer Zurückhaltung des Konsums bei gleichzeitiger Verteuerung der Rohstoffe bemerkbar machte, in der Baumwollspinnerei, Leinenspinnerei, Kammgarnspinnerei, Gutindustrie usw. in verschiedenen Ländern eine Reihe von Kartellen geschlossen worden. Die Bestrebungen sind auch schon auf das internationale Gebiet übergegangen. Der internationale Verband der Baumwollspinner hat die länderweise Betriebsreduktion wenigstens beeinflusst. Ferner hat die im Jahre 1909 in Gent gegründete internationale Vereinigung der Flachsspinner, der beinahe sämtliche europäische Flachspinnereien mit 2,5 Mill. Spindeln angehören, eine allgemeine Betriebsreduktion für den 1. April 1911 angesetzt, im letzten Moment aber wieder verschoben.

Seit Dezennien sucht ferner die Mühlenindustrie in Ungarn die chronische Überproduktion durch Reduktionskartelle zu bekämpfen. Schon in den Jahren 1888 und 1889 wurden Stilllegungen von mehreren Monaten vereinbart. Nachher besserte sich der Geschäftsgang, aber seit dem Jahre 1897 muß wieder zu Reduktionen Zuflucht genommen werden, die meist einen oder mehrere Tage der Woche umfassen.

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

einander eine Absteilung vornehmen, sodaß sie sich als höhere Kartelle in Unterfartelle gliedern, die wieder meist Kontingentierungs- oder Verkaufskartelle sind. Eine Abart sind die Kundenschutzkonventionen, welche dem übermäßigen Wettbewerb dadurch entgegenzutreten, daß sie den Teilnehmern den zur Zeit des Abschlusses der Konvention bestandenen Kundenkreis auch für die Zukunft sicherstellen. Mit der Zunahme der örtlichen Konzentration der Industrie und der Verminderung in den Verfrachtungskosten der Fabrikate hat sich die Anwendungsmöglichkeit der Rayonierungskartelle verringert.

Ein nationales Rayonierungskartell war das der französischen Eisenwerke für Träger, das Syndicat des Fers à T, das im Jahre 1892 gegründet wurde, aber schon im Jahre 1896 in dem Comptoir de Poutrelles, einem Verkaufskartell, aufging. Norden und Zentrum bildeten getrennte Absatzgebiete. Die Loiregegend wurde für gemeinschaftlich erklärt, sodaß beide Gruppen zu gleichen Preisen verkaufen durften, in der Rhone- und Mittelmeergegend wurde der Verkauf durch einen Händler gemeinschaftlich besorgt, der Südoften dagegen wurde mit Rücksicht auf die ausländische Konkurrenz vollkommen freigegeben.

Solche Rayonierungen kommen besonders auf dem Gebiete des Verkehrs vor und greifen dann häufig auch auf das internationale Gebiet über. So haben konkurrierende Eisenbahnen manchmal das Verkehrsgebiet unter sich aufgeteilt. In großem Maßstab geschah das in Frankreich. Ferner bezwecken die sogenannten Schiffsahrtskonferenzen (Shipping Conferences) außer Abmachungen über die Frachtraten und die den dauernden Kunden zu gewährenden Rabatte hauptsächlich Vereinbarungen über die Teilung der Interessengebiete¹.

Kundenschutzkonventionen sind von den österreichischen Brauereien in den größeren Städten, so bereits 1890 in Brünn, dann in Wien, Graz usw. geschlossen worden. Der gegenseitige Wettbewerb war zur sogenannten „Hektolitermut“ ausgeartet, die zur Folge hatte, daß die Brauereien den Gastwirten nicht bloß allerlei Nachlässe und Bonifikationen gewährten, sondern auch die ganze Gasthauseinrichtung kostenlos beistellten, Pachtzuschüsse und Darlehen gaben, das Eis zur Bierkühlung umsonst lieferten usw. Die Brauereien, die auf diese Weise bedeutendes Kapital zur Gewinnung

¹ Report of the Royal Commission on Shipping Rings, with Minutes of Evidence and Appendices. Presented to both Houses of Parliament by Command of His Majesty. London 1909.

von Kunden investiert hatten, suchten sich dagegen zu schützen, daß sich der Gastwirt durch einen Wechsel in der liefernden Brauerei seiner Verpflichtungen entledigt und neue Vorteile gewinnt. Der Kundenbestand wurde nun dadurch gewahrt, daß eine Brauerei, die ohne eigene Schuld eine Kunde verliert, von der Brauerei, zu welcher die Kunde übergeht, eine bestimmte Entschädigung erhält.

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

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

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

3. eine Kontingentierung des Gewinnes, wenn jeder Teilnehmer den Geschäftsgewinn jeder Betriebsperiode in eine gemeinsame Kasse einzuzahlen hat, welche den Gesamtgewinn nach einem von vornherein bestimmten Schlüssel zu verteilen hat.

Eine unerläßliche Vorbedingung für diese Kartelle ist die Führung einer fortlaufenden Statistik über die von den einzelnen Unternehmungen innerhalb eines Monats, Vierteljahres oder Jahres erzeugten und verkauften oder auf Lager gebliebenen Warenmengen. Die Richtigkeit dieser Statistik muß durch Bereisung der Fabriken, Einsicht in die Bücher, Besichtigung der Betriebsräume, Befragung der Angestellten u. dgl. kontrolliert werden. Hierfür wird ein eigenes Evidenz- oder Kontrollbureau geschaffen, das aber mit dem Verkaufe selbst nichts zu tun hat. Am häufigsten finden wir solche Kartelle bei Artikeln, welche einer staatlichen Verbrauchssteuer unterliegen, wie Zucker, Branntwein, Petroleum, weil in diesen Fällen der Staat ohnehin eine genaue Produktionsstatistik führen muß. Manchmal schafft auf diesem Wege der Staat selbst ein Kartell, ein sogenanntes Zwangskartell. Die Feststellung der auf die einzelnen Teilnehmer entfallenden Anteile (Quoten) kann nach absoluten Ziffern oder prozentuell erfolgen, wobei ein mehrjähriger Durchschnitt der bisherigen Erzeugungs- oder Absatzziffern als Grundlage für die

meist schwierigen Verhandlungen dient. Bei der Absatzkontingentierung muß eine Ausgleichung für Über- und Unterschreitungen der Quotenziffern vorgesehen sein, da sich die einlaufenden Bestellungen nicht immer restlos aufteilen lassen. Diese Ausgleichung kann innerhalb der zeitlich folgenden Kontingente desselben Teilnehmers durch Überschreibung der zu viel oder zu wenig abgesetzten Menge auf das nächste Geschäftsjahr oder innerhalb der verschiedenen Kontingente eines Jahres durch eine Entschädigung der begünstigten an die benachteiligten Teilnehmer vollzogen werden. Bei der Gewinnkontingentierung sind für die Berechnung des in die gemeinsame Kasse einzuzahlenden Geschäftsgewinnes zwei Preise maßgebend, nämlich der Grund- oder Herstellungspreis, welcher die Erzeugungskosten und die unmittelbar damit verbundenen Spesen, jedenfalls aber ohne Verzinsung für das Anlagekapital und ohne Gewinn, deckt, und der Minimalverkaufspreis, welcher von den Kartellteilnehmern bei allen Verkäufen einzuhalten ist und daher selbstverständlich mit Zinsen und Gewinn kalkuliert wird. Der Betrag, der über den Minimalverkaufspreis erzielt wird, verbleibt gewöhnlich als Prämie für gute Qualität der betreffenden Unternehmung. Die Einhaltung und Ausgleichung der Quoten geht bei dieser sinnreichen Art der Kartellierung automatisch vor sich, da jede Unternehmung bei Überschreitung ihrer Quote von der gemeinsamen Kasse weniger an Gewinn zurückerstattet bekommt, als sie eingezahlt hat. Ungeheure Schwierigkeiten bietet aber hierbei die Berechnung des Herstellungspreises, da dieser nicht bei allen Unternehmungen gleich ist, die Durchschnittsziffer aber Ungerechtigkeiten in sich schließt.

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

Als verbrauchssteuerpflichtiger Artikel ist namentlich Zucker Gegenstand von Kontingentierungskartellen geworden, und zwar in Deutschland, Österreich-Ungarn, Frankreich, Rußland, Spanien usw.

Rußland hat den interessanten und seither nachgeahmten Versuch der staatlichen Kontingentierung durchgeführt. In einer Vereinbarung vom 28. April (10. Mai) 1887, der sogenannten „Normirovka“, hatten die russischen Zuckerindustriellen nach der durchschnittlichen Erzeugung der vorangegangenen fünf Jahre den Inlandsabsatz kontingentiert; der Überschuß mußte exportiert werden. Der in den Jahren 1888 und 1890 verlängerte Vertrag endete jedoch im Jahre 1895, weil sich die Außenseiterproduktion vermehrt hatte und unter den Teilnehmern Meinungsdivergenzen entstanden waren. Durch Ukas vom 20. Juni 1895 wurde nun die Kontingentierung von staatswegen vorgenommen. Der Finanzminister schätzt alljährlich die voraussichtliche Zuckerproduktion und scheidet dieselbe in drei Teile. Der erste Teil ist der voraussichtliche inländische Konsum. Von diesem erhält jede Fabrik zunächst 60 000, nach dem Gesetz vom 12. Mai 1903 80 000 Pud zugesprochen, der Rest wird im Verhältnis der Durchschnittserzeugung jeder Fabrik verteilt. Den zweiten Teil bildet der obligatorische Reservevorrat, welcher auf Anordnung des Finanzministers ganz oder teilweise (in Prozentsätzen) frei gegeben wird, wenn der erste für den Konsum bestimmte Teil sich als zu klein erweisen sollte oder die Ministerialpreise im Inlande überschritten werden. Der Finanzminister setzt nämlich gleichzeitig auch die Höchstpreise im Inlande fest. Der dritte Teil, der „freie Vorrat“, muß exportiert werden oder einer Ergänzungssteuer von 1,75 Rubel zu der sonstigen Verbrauchssteuer von 1,75 Rubel per Pud unterworfen werden.

In Österreich-Ungarn trat am 1. Oktober 1891 ein Kartell der Zuckerraffinerien in Kraft, welches den Inlandsabsatz mit 2,3 Mill. q beschränkte und nach Ländern und Fabriken aufteilte. Das Kartell wurde für die Jahre 1892—1893 und 1893—1894 erneuert und nach einjähriger Unterbrechung im Jahre 1905 (1. Oktober) wieder für zwei Jahre geschlossen. Im Jahre 1906 einigten sich auch die Rohzuckerfabriken auf eine Absatzkontingentierung, bis am 26. Juli 1897 ein gemeinsames Kartell der Rohzuckerfabriken und Raffinerien für 5 Jahre festgestellt wurde. Da die Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 durch die Beseitigung aller Zuckerprämien eine ganz neue Situation schuf, kam es zu einer Erneuerung des Kartells nur bis zum Datum des Inkrafttretens der Konvention, dem 1. September 1903. Nun sollte eine staatliche Kontingentierung durchgeführt werden, um den von der Brüsseler Konvention gestatteten niedrigen Zuck Zoll von 6 Franken per q im Interesse des Exportes

besser auszunutzen. Durch österreichisches Gesetz vom 30. Januar 1903 wurde das Kontingent für Österreich mit 2770340 q, für Ungarn mit 863660 q und für Bosnien mit 26000 q festgesetzt und auf die einzelnen Fabriken aufgeteilt, doch mußten diese Gesetze aufgehoben werden, da sie die permanente Kommission in Brüssel als mit den Bestimmungen der Zuckerkonvention für unvereinbar erklärte. Im Jahre 1906 kam ein Kontingentierungskartell der Raffinerien zustande, das sich aber im Jahre 1909 wieder auflöste.

Kontingentierungskartelle waren auch das Zuckerkartell in Deutschland, das im Jahre 1900 zustande kam, mit dem Inkrafttreten der Brüssler Zuckerkonvention aber wieder zerfiel, und das im Dezember 1901 von Rohr- und Rübenzuckerproduzenten in Spanien gebildete Kartell. Manche Zuckerkartelle nahmen die Form der Verkaufskartelle an, so das Kartell der österreichischen Raffinerien 1902—1904, das italienische 1904, das spanische 1907, das belgische 1894 ufm.

Ein Zwangskartell stellt auch das im Jahre 1910 in Deutschland eingeführte sogenannte Kalimonopol dar, denn danach wird von einer Verteilungsstelle die jährliche Absatzmenge in Kalisalzen im In- und Ausland festgesetzt und auf die einzelnen Werke nach ihrer Leistungsfähigkeit verteilt. Die Preise werden im Gesetz und ab 1913 vom Bundesrat festgesetzt. Auf diese Weise soll im Interesse der Landwirtschaft der Raubbau im Inlande (Staßfurt) und die Verschleuderung der Ware nach dem Ausland, besonders nach den Vereinigten Staaten von Amerika, verhütet werden.

Die Kontingentierung wurde auch bei einem anderen verbrauchssteuerpflichtigen Artikel angewendet, nämlich bei Petroleum. Die Raffinerien in Österreich-Ungarn schlossen das erste Kartell für die Zeit vom 1. Mai 1893 bis 30. April 1895, indem ein Kontingent von 1569695 q auf 54 Raffinerien verteilt wurde. Bei der Verlängerung für das Jahr 1905—1906 wurde das Kontingent auf 1650184 q erhöht, aber im Jahre 1907 erfolgte wegen mannigfacher Veränderungen in den Produktionsverhältnissen die Auflösung. Ein neuer Kontingentierungsvertrag kam am 30. Juni 1898 für 5 Jahre zustande, aber die Macht der Außenseiter wuchs so stark, daß seitens der größten Teilnehmer die Kündigung für den 1. April 1901 erfolgte. Das letztere Kartell stand in einem Vertragsverhältnisse zu dem Verkaufskartell der galizischen Rohölproduzenten „Ropa“. Zu einer neuen Kontingentierung der Raffinerien kam es im Jahre 1903, indem 32 größere und 62 kleinere Etablissements an einem Produktionsquantum

von 2500 000 q beteiligt wurden, doch wurde dieselbe nach Ablauf im Jahre 1907 nicht erneuert. Erst im Jahre 1911 kam, rückwirkend vom 1. Mai 1911 auf 5 Jahre ein neuer Vertrag zustande, welcher zwei Kontingente, ein Inlandskontingent und ein Auslandskontingent, jedes in der Höhe von rund 3 000 000 q feststellte. Jede Raffinerie leistet von ihrem Inlandskontingent eine Entschädigung an die Exportkontingente, deren Höhe von verschiedenen Umständen, hauptsächlich von den Petroleumpreisen abhängt und im Maximum 4 Kronen pro Meterzentner Inlandskontingent beträgt. Auf diese Weise wird mit Hilfe der höheren Inlandspreise der Export prämiiert.

Ein staatliches Kontingentierungskartell besteht für Branntwein in Deutschland und Österreich-Ungarn, denn zur Verhütung der Überproduktion wird die staatliche Verbrauchssteuer in zwei Abstufungen eingehoben. Der niedere Satz (in Deutschland seit 1. Oktober 1909 105 Mark vom Hektoliter reinen Alkohols, in Österreich-Ungarn 0,90 Krone vom Liter reinen Alkohols) wird nur einer beschränkten und unter die bestehenden Brennereien aufgeteilten Produktionsmenge, dem „Kontingent“, zugestanden, während der über diese Menge hinaus erzeugte Branntwein dem höheren Steuersatz (in Deutschland 125 Mark vom Hektoliter, in Österreich-Ungarn 1,10 Krone vom Liter) unterworfen wird.

Eine Kontingentierung der Produktion oder des Absatzes findet sich zuweilen bei Kartellen für Kohle, Eisen, Zement usw., doch haben solche Kartelle die Tendenz, in Verkaufskartelle überzugehen, mit denen ohnedies eine Kontingentierung regelmäßig verbunden wird.

Einen interessanten Versuch, im Wege einer Produktionskontingentierung auf eine Spezialisierung der beteiligten Fabriken hinzuwirken, unternahm das Ende 1907 zwischen den zehn größten Fabriken zustande gekommene böhmische Maschinenkartell. Das ganze Arbeitsgebiet wurde in Gruppen eingeteilt, innerhalb welcher die einzelnen Fabriken ihre Quoten erhielten, die jedoch ausgetauscht werden konnten, sodaß jede Fabrik im eigenen Vorteil die Zahl ihrer Artikel vermindern konnte. Im Jahre 1911 kam es jedoch wegen der Erzeugung von Dampfturbinen zu Differenzen, sodaß es zweifelhaft ist, ob das Kartell bis zum Ende der Vertragsdauer (1917) erhalten bleibt.

Die Gewinnkontingentierung kam bei den Kartellen in Anwendung, die seit den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts in

der deutschen Pulverfabrikation geschlossen wurden und seither innigeren Verbindungen Platz gemacht haben.

Submissionsskartelle kommen besonders bei Unternehmungen für Eisenbahnmaterial und Bauunternehmungen vor. So haben die österreichischen sowohl, als auch die ungarischen Waggonfabriken und die österreichischen Lokomotivfabriken ein Kartell, durch welches sie sich die Bestellungen des Eisenbahnministeriums und der privaten Eisenbahnen aufteilen.

6. Die Verkaufskartelle heben den direkten Verkehr zwischen Produzenten und Konsumenten auf und lassen, um Angebot und Nachfrage besser überblicken und regeln zu können, alle Verkäufe durch ein gemeinsames Verkaufsbureau besorgen, das ausschließlich zur Entgegennahme von Aufträgen befugt ist und dieselben nach dem festgesetzten Schlüssel an die Mitglieder verteilt. Die Organisation des Verkaufsbureaus kann eine verschiedene sein. Seltener übernimmt eine dem Kartell selbst angehörende Firma diese Aufgabe, da unter Konkurrenten das nötige Vertrauen mangelt; zuweilen wird ein außerhalb des Kartells stehendes Handlungshaus damit betraut. Wenn der Zentralstelle weniger der kaufmännische Vertrieb als vielmehr die finanzielle Gebahrung (Zinssso, Gewinnaufteilung usw.) obliegt, so kann eine Bank herangezogen werden, welche manchmal eine eigene Warenabteilung errichtet und zu den kartellierten Unternehmungen im Verhältnis eines Kommissionärs steht. Am häufigsten wird ein eigenes Verkaufsbureau errichtet, und zwar meist als selbständige Erwerbsgesellschaft, die wegen ihrer bloß kaufmännischen Tätigkeit kein großes Kapital benötigt und daher als offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Aktiengesellschaft, ja sogar als Genossenschaft mit beschränkter Haftung auftritt, von der Erwerbsgesellschaft aber nur die Form hat und gewöhnlich keine Gewinne verteilt, sondern die Spesen durch Beiträge der Kartellmitglieder deckt. Die Geschäftsgebahrung der Verkaufsstelle kann eine verschiedene sein. Sie kann ein ständiges Warenlager halten, für welches die Kartellfirmen innerhalb des zugewiesenen Anteils zu liefern haben, doch wird dieser Weg nur bei wenigen, sehr leichten und marktgängigen Artikeln gangbar sein. Sie kann alle von der Kundschaft einlaufenden Aufträge entgegennehmen und nach den vertragsmäßigen Beteiligungsziffern an die Kartellmitglieder verteilen, doch müssen dabei oft die Wünsche der Kunden und die Frachtverhältnisse berücksichtigt werden, auch muß für eine Ausgleichung der Differenzen zwischen der tatsächlichen und der im Ver-

trag zugebilligten Erzeugungsmenge vorgesorgt werden. Sie kann ferner den Kartellmitgliedern die vertragsmäßig zuerkannte Normalproduktion periodisch (z. B. monatlich) in möglichst gleichartigen Mengen abnehmen und verkaufen, indem sie rechtzeitig jeden Betrieb verständigt, wohin er zu liefern hat. Besondere Schwierigkeiten bereiten die Bestimmungen über die Berechnung der Preise und Gewinne. Der Preisstellung werden feste Grundpreise, Normalpreise oder Richtpreise zugrunde gelegt, welchen dann je nach Qualität, Nummer, Dimension usw. Aufpreise oder Überpreise zugerechnet werden. In manchen Fällen wird ein für besonders gute Qualität erzielter Überpreis dem betreffenden Kartellmitgliede unverkürzt abgeführt, wie ihm andererseits auch ein Mindererlös angerechnet wird, falls wegen Mängel in der Qualität der Normalpreis nicht durchgesetzt werden konnte. Die schwierige Berechnung der Frachtkosten wird manchmal dadurch umgangen, daß nur Lieferungen loco Fabrik gestattet werden. In anderen Fällen wird ein Normalfrachtsatz in Anrechnung gebracht; dann muß die Fabrik, welche weiter zu liefern hat, als dem Normalfrachtsatz entsprechen würde, von der Verbandskasse eine Vergütung erhalten, bei einer Ersparnis an Fracht jedoch eine solche Vergütung an die Verbandskasse zahlen. Der nach Vornahme solcher Korrekturen im Verhältnis zu den Kartellmitgliedern und nach Abzug der eigenen Spesen von der Verkaufsstelle ermittelte Gewinn wird an die Kartellmitglieder quotenmäßig verteilt, vorausgesetzt, daß die Verkaufsstelle selbst fakturiert, denn sonst wäre ihre Tätigkeit nur eine vermittelnde.

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

Im Kohlenbergbau überhaupt ist die größte Organisation das Rheinisch-Westfälische Kohlen Syndikat, das im Jahre 1893 begründet wurde und auf Grund des jetzigen Vertrages vom 29. Dezember 1903 bis Ende 1915 gesichert ist. Es umfaßt nahezu sämtliche Zechen des Ruhrreviers, welches im Jahre 1909 zu der gesamten Steinkohlenproduktion Deutschlands von 149 Mill. Tonnen 82,7 Mill. lieferte; auf die syndikatsfreien Zechen entfielen im Jahre 1909 nur 5,15 % der Förderung des Reviers. Es hat die Form einer Aktiengesellschaft mit nur 900 000 Mk. Kapital; obwohl die

Kapitalsanlagen der vereinigten Werke einen Wert von etwa 1 Milliarde Mark repräsentieren, so haben alle Mitglieder ihre gesamte Erzeugung an Kohlen, Koks und Bricketts abzuliefern. Ein von der Generalversammlung gewählter Beirat stellt für alle Qualitäten und Sorten von Zeit zu Zeit die Richtpreise auf, auf Grund deren die Verrechnungspreise berechnet werden, die das Syndikat den Mitgliedern zu zahlen hat. Einen etwa erzielten Überpreis erhält die liefernde Zeche. Eine besondere Stellung nimmt das bestrittene Gebiet ein, in welchem das Syndikat mit fremder Kohle konkurrieren muß. Dort kann es unter gewissen Voraussetzungen selbst unter den Richtpreisen verkaufen, und zwar erhält in diesem Falle die liefernde Zeche die Differenz zwischen dem Verrechnungspreis und dem tatsächlichen Verkaufspreis aus einem eigenen Fond des Syndikates vergütet.

Die Form des Verkaufskartells wird auch sonst im deutschen Bergbau für Kohle und Erz bevorzugt. Die Steinkohlenproduktion Oberschlesiens ist seit 1890 in der Oberschlesischen Kohlenkonvention in Kattowitz, die des niederschlesischen Bezirks seit 1. Januar 1904 im Niederschlesischen Kohlsyndikat in Waldenburg vereinigt. Für Braunkohle und Bricketts bestehen mehrere lokale Verkaufsstellen. Der Eisenerzbergbau besitzt seit Oktober 1894 ein Kartell in dem Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein in Siegen.

Noch imposanter ist die Entwicklung in der deutschen Eisenindustrie. Die Syndikate für Roheisen, nämlich das im Jahre 1897 begründete Roheisensyndikat in Düsseldorf, der gleichzeitig entstandene Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen in Siegen und das Lothringisch-Luxemburgische Comptoir für den Verkauf von Roheisen in Luxemburg, wurden am 1. Januar 1909 aufgelöst und trotz mancher Bemühungen bisher noch nicht zusammengebracht. Das größte Kartell nicht bloß Deutschlands, sondern Europas stellt aber der im Jahre 1900 begründete Deutsche Stahlwerksverband in Düsseldorf dar, der von 29 Firmen mit Kapitalsanlagen von etwa $1\frac{1}{4}$ Milliarden Mark gebildet wird und mit einer Jahresproduktion von 11 Mill. Tonnen Stahl fast die gesamte deutsche Stahlerzeugung in sich schließt. Er gliedert sich in mehrere Unterabteilungen. Als Verkaufsbureau fungiert er nur für die Produkte der Gruppe A, nämlich Rohstahl, Halbzeug (Blöcke), Eisenbahnmateriale (Schienen und Schwellen) und Formeisen (Träger). Für die Produkte der Gruppe B, nämlich Stabeisen, Walzdraht, Grob- und Feinbleche, Achsen, Röhren usw.

ist nur die Produktion kontingentiert, der Verkauf aber den Mitgliedern freigegeben. Der Stahlwerksverband ist also eine Kombination von Verkaufs- und Kontingentierungskartellen. Außerdem bestehen noch zahlreiche Verkaufskartelle für einzelne Spezialprodukte, wie für Eisenguß, Stahlformguß, Band Eisen, Schiffbaustahl, Weißblech, Schwarzblech, Grobblech, Draht, Drahtstifte, Drahtwaren, Röhren, Stahlflaschen usw.

7. Die Ausfuhrkartelle suchen die Überproduktion in ihrer schädlichen Wirkung auf die Inlandspreise dadurch auszuschalten, daß sie den Überschuß der Produktion über den Inlandsbedarf durch einen organisierten Noterport ins Ausland bringen. In diesem Falle werden die Waren nach dem Auslande billiger verkauft als im Inlande (Dumping-System), wo die Preise infolge des Zollschutzes höher sein können, aber nur dann wirklich höher sein werden, wenn ein Überangebot vermieden wird. Zuweilen werden sogar aus einem gemeinsamen Fonds den Kartellteilnehmern für jedes exportierte Quantum Ware Exportprämien gewährt, was besonders dann der Fall sein wird, wenn einige Teilnehmer wegen der geographischen Lage ihrer Betriebe günstigere Frachtverhältnisse für den Export haben als die anderen.

Billige Auslandsverkäufe sind eine häufige Begleiterscheinung der Verkaufskartelle, auch kommt es vor, daß die Kartelle den weiterverarbeitenden Industrien im Inlande für Exportzwecke niedrigere Preise berechnen oder private Exportprämien gewähren. Solche Fälle kommen namentlich in der deutschen Eisenindustrie vor. Ein eigentliches Ausfuhrkartell hat aber nur den Zweck des Noterportes. Dahin gehört die in der österreichischen Baumwollspinnerei seit dem Jahre 1897 wiederholt getroffene Vereinbarung, durch welche aus einem durch gemeinsame Beiträge geschaffenen Fonds für den Export von Garnen Prämien gewährt werden, um die stark angewachsenen Lager von Garn zu räumen und den dadurch verursachten Preisdruck im Inlande zu beseitigen.

Die Bezugskartelle sind Kartelle zur Regelung der Nachfrage nach Rohstoffen und Halbfabrikaten. Sie entstehen besonders dann, wenn der betreffende Artikel von den Produzenten bereits kartelliert worden ist, dem Produzentenkartell also ein Konsumentenkartell oder Antikartell gegenübergestellt wird. Die Bildung solcher Konsumentenkartelle ist jedoch wegen der Zersplitterung des Konsums und wegen der Verschiedenheit der zu vereinigenden Interessen viel schwieriger und auch seltener. Die Formen sind jenen

für die Produzentenkartelle analog. Im Konditionenkartell können sich die Konsumenten verpflichten, einen Artikel nur unter bestimmten geänderten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu kaufen, im Preiskartell dagegen, beim Einkauf einen bestimmten Maximalpreis einzuhalten. Ein Reduktionskartell ist dadurch möglich, daß die Konsumenten ihre Bezüge vorübergehend auf das Notwendigste einschränken oder ganz einstellen, um die Lieferanten zur Nachgiebigkeit zu zwingen; so suchte der internationale Verband der Baumwollspinner eine Reduktion des Verbrauches durchzuführen, um die Spekulation in roher Baumwolle niederzuringen. Ein Rayonierungskartell entsteht, wenn sich die konsumierenden Unternehmungen für den Bezug ihrer Materialien die Gebiete aufteilen; dahin gehört die von den Rübenbauern scharf bekämpfte Rayonierung des Rübenbezugs unter den österreichischen Zuckerfabrikanten. Wie der Verkauf, kann schließlich auch der Einkauf zentralisiert werden, indem sich die Teilnehmer verpflichten, auf den direkten Bezug zu verzichten und ihren Bedarf ausschließlich von der gemeinsamen Einkaufsstelle zu decken; so wurden im Jahre 1907 von deutschen, österreichischen und ungarischen Leimfabriken gleichzeitig zwei Kartelle ins Leben gerufen in Form zweier Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit dem Sitz in Berlin, die „Colla“ für den Leimoerkauf und die „Compra“ für den Knochenkauf.

5. Der Trust.

Unter Trust verstehen wir eine Verschmelzung in der Leitung so vieler selbständiger Unternehmungen, daß dadurch in einem Produktionszweige das Verhältnis von Angebot und Nachfrage beherrscht werden kann. Von der Fusion, der Kombination und der Interessengemeinschaft, besonders auch der Trustgesellschaft unterscheidet er sich durch das Streben nach einer den Markt beherrschenden Stellung. Im Gegensatz zum Kartell aber, dem dieses Streben ebenfalls eigen ist, beruht er nicht auf einem zeitlich beschränkten Verträge, sondern stellt eine dauernde Organisation in einer höheren Unternehmungsform dar. Das Kartell umfaßt ferner nur Konkurrenten in der gleichen Ware, sodaß eine Unternehmung gleichzeitig mehreren Kartellen angehören kann, während der Trust die Unternehmung ganz einbezieht, und zwar vereinigt er nicht bloß gleichartige, sondern nach dem Vorbild der Kombination auch sich wirtschaftlich ergänzende Unternehmungen,

wie z. B. Kohlengruben, Hochofen, Stahlwerke, Eisenbahnen, Neederen usw.

Die Trustformen sind verschieden und leicht veränderlich. Der erste Grundgedanke war folgender. Der Aktionär, welcher heute in der Hauptsache zwei Rechte besitzt, nämlich das Recht auf den Bezug der Dividende und das Recht der Einflußnahme auf die Verwaltung in der Generalversammlung, verzichtet auf dieses letztere Recht, das ohnedies nur in der Zusammenfassung Wert gewinnt, zugunsten irgend einer Stelle, die ihm dafür eine Erhöhung der Dividende in Aussicht stellt. Diese Stelle war unter Benutzung einer alten englischen Rechtsinstitution der Board of Trustees, 7 bis 9 Vertrauensmänner, welche die Aktien übernahmen und dafür Trustzertifikate ausgaben; der Board of Trustees bekam durch den Aktienbesitz von mehreren Gesellschaften die Führung der Geschäfte in die Hand, die Aktionäre bezogen dagegen auf Grund ihrer Trustzertifikate alljährlich die Dividenden ihrer Gesellschaft. In dieser Form wurde im Jahre 1882 die amerikanische Standard Oil Company und nach diesem Beispiel auch der Whiskytrust (Distillers and Cattle Feeders Trust) und der Zuckertrust (Sugar Trust) begründet. Als nun eine Entscheidung des New Yorker Appellgerichtes die Benutzung der Trustform für unstatthaft erklärte und einzelne Unionsstaaten mit radikalen Gesetzesmaßregeln gegen die Trusts vorgingen, erfand man andere Formen für dieselbe Sache. Am häufigsten wurde die bereits besprochene Trustgesellschaft, eine Holding Company, gebildet. Diese kaufte alle oder die meisten Aktien der zu vereinigenden Unternehmungen an und vereinigte auf diese Weise die geschäftliche Leitung; sie selbst braucht kein Eigentum zu besitzen, sondern bezieht als Muttergesellschaft (Parent Corporation) die Dividenden von den in ihrem Besitz befindlichen Aktien der Tochtergesellschaften und verteilt diese nun ihrerseits an ihre Aktionäre oder auch an Inhaber von Obligationen, da sie auf Grund ihres Besitzes an Aktien auch festverzinsliche Obligationen (bonds) ausgeben kann. Eine andere Form ist der Voting Trust, welcher wieder eine Annäherung an die erste Form darstellt. Die Aktien werden nicht mehr einem Board of Trustees, sondern einem privaten Komitee übertragen, welches das Stimmrecht in den verschiedenen Generalversammlungen ausübt, den Aktionären dagegen Anweisungen auf den Dividendenbezug gibt. Diese Form wählte die Pure Oil Company, die Gegengesellschaft der Standard Oil Company. Zuweilen geht der Trust in eine Fusion über, die für die Gesetzgebung und Verwaltung auch in der Form

unangreifbar ist. Dabei muß nicht immer eine vollständige Eigentumsübertragung stattfinden, sondern es genügt zum Teil auch die in den Vereinigten Staaten von Amerika sehr übliche Verpachtung von ganzen Unternehmungen. Solche Fusionen sind die National Biscuit Company (1898 mit 55 Mill. Dollars Kapital), die National Glass Company (1899 aus 19 Tafelglasfabriken mit 4 Mill. Dollars), die National Starch Manufacturing Company (aus 19 Stärkfabriken mit 10 $\frac{1}{2}$ Mill. Dollars), die American Sewer Pipe Company (1900 aus 32 Unternehmungen mit 8 Mill. Dollars), die American Can Company (1900 aus 39 Unternehmungen mit 88 Mill. Dollars), die National Candy Company (1902 aus 20 Unternehmungen mit 9 Mill. Dollars), die American Silk Company (1907 aus 30 Seidenspinnereien mit 11 Mill. Dollars), die American Implement Company (1911 aus 21 Fabriken landwirtschaftlicher Maschinen mit 50 Mill. Dollars) usw.

Die Domane der Trusts sind die Vereinigten Staaten von Amerika geworden, und zwar aus mehrfachen Ursachen. Die Gründung von Trusts beansprucht Kapitalsummen, wie sie in außer-amerikanischen Wirtschaftsgebieten für ein industrielles Unternehmen kaum aufzubringen sind; brauchte doch ein einziger Trust mehr Anlagekapital als sämtliche Aktiengesellschaften in Deutschland. Sie waren ferner ein willkommenes Mittel des Gründungsschwinds und dienten viel häufiger einem Bedürfnis der Spekulation als der Industrie. Der Gründungsschwindel findet aber in den Vereinigten Staaten einen besonders günstigen Boden in der maßlosen Gewinnsucht der Bevölkerung und in der tiefen politischen Korruption der öffentlichen Gewalten. Die Bildung von Trusts ist eine Spezialbeschäftigung des Promoter, der die zu vereinigenden Unternehmer zu überreden hat und dies natürlich am leichtesten dadurch bewirkt, daß er ihren Besitz hoch bewertet. Häufig werden neue Ländereien, Maschinen und Patente zugekauft. Mit dem Promoter arbeitet der Financier oder Underwriter, ein Bankier, welcher die neuen Aktien im Publikum unterzubringen hat und dafür eine hohe Provision bezieht. Die Gründungskosten haben manchmal 20—40 % des Aktienkapitals verschlungen. Auf diese Weise entsteht eine riesige Überkapitalisierung der Betriebe, das Stock Watering, das wirtschaftlich nur deshalb noch keine katastrophalen Folgen aufwies, weil der fiktive Wert, das „Wasser“, infolge günstigen Geschäftsganges allmählich durch den gesteigerten inneren Wert verdrängt wurde. Von dem Volksvermögen der Vereinigten Staaten sollen heute etwa 50 % und dem in Industrie, Handel und Verkehr tätigen Teil desselben etwa 80 % for-

porativ gebunden sein¹. Die größten amerikanischen Trusts sind folgende:

United States Steel Corporation, gegründet im Jahre 1901 durch Zusammenschluß der Carnegie Steel Company mit anderen Stahlgesellschaften und ihren zahlreichen Untergesellschaften, erzeugt etwa 42% der gesamten Roheisen- und 56% der gesamten Stahlproduktion der Vereinigten Staaten, hat ein Kapital von rund 1500 Mill. Dollars, besitzt die meisten Erzbergwerke am Lake Superior, zahlreiche Koksofen, Hochofen, Walzwerke, 3500 Meilen Eisenbahnen mit mehr als 45 000 Eisenbahnwaggons, 80 Frachtdampfer und 115 Transportschiffe. In den 10 Jahren seines Bestandes (1. April 1901 bis 1. April 1911) betrugen die Brutto-Einnahmen 5856,3 Mill., die Betriebskosten 4654,0 Mill. und der Nettogewinn 1202,3 Mill. Dollars. An Löhnen wurden in dieser Zeit 1350 Mill. Dollars ausbezahlt; während der Hochkonjunktur des Jahres 1907 waren 210 180 Angestellte beschäftigt.

Standard Oil Company, besonders charakteristisch für die Entwicklung der Trustidee in Amerika. Entstand im Jahre 1882 durch Zusammenfassung mehrerer Produktions- und Röhrenleitungsgesellschaften in der ursprünglichen Form des Board of Trustees, löste sich im Jahre 1891 infolge der feindseligen Haltung der amerikanischen Gesetzgebung und Verwaltung scheinbar in zwanzig verschiedene Gesellschaften auf, die aber tatsächlich auch weiter von einer Stelle aus geleitet wurden, und trat im Jahre 1900 wieder als Holding Company mit dem Sitz in New Jersey ins Leben, wobei gleichzeitig noch 50 andere Gesellschaften angegliedert wurden. Der Trust, der die Ölfelder in Pennsylvania, Ohio und West-Virginia, Raffinerien in zahlreichen Städten Nordamerikas und des Auslandes, sowie Rohrleitungen von den Ölfeldern bis zum Seehafen besitzt, gewinnt und verarbeitet etwa 88% des amerikanischen Petroleums. Sein Kapital besteht aus 100 Mill. Stamm- und 106 Mill. Dollars Vorzugsaktien; die Dividende betrug in den Jahren 1905–1907 je 40%.

Amalgamated Copper Company, im Jahre 1899 als Holding Company für Kupferminen begründet, beherrscht durch Aktienbesitz besonders die Anaconda Mining Company in Butte und zahlreiche andere Minengesellschaften, sowie die mehr als die Hälfte des

¹ Franz Erich Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik. Berlin 1910, S. 189.

amerikanischen Kupfers auf den Markt bringende Verkaufsgesellschaft United Metals Selling Company.

American Smelting and Refining Company, eine im Jahre 1899 gegründete Holding Company mit zahlreichen Blei-, Silber- und Kupferbergwerken, liefert etwa 85 % der amerikanischen Bleiproduktion.

American Sugar Refining Company, begründet im Jahre 1891, erzeugt in zahlreichen Anlagen mehr als die Hälfte des amerikanischen Raffinadezuckers und ist durch die Woolson Spice Company auch im Kaffeegeschäft tätig.

American Tobacco Company, im Jahre 1904 durch Fusion und Aktienvereinigung amerikanischer und englischer Gesellschaften für die Beherrschung des Tabakgeschäftes errichtet.

International Mercantile Marine Company, im Jahre 1902 durch Vereinigung des Aktienbesitzes von sechs amerikanischen, englischen und holländischen Schiffsgesellschaften für den transatlantischen Schiffsverkehr (American Line, Red Star Line, Atlantic Transport Line, Dominion Line, Deland Line, Oceanic Steam Navigation Company) unter Leitung des Bankhauses Pierpont Morgan entstanden.

In den außeramerikanischen Wirtschaftsgebieten liegen die Verhältnisse für die Trustbildung weit weniger günstig, so daß wir nur vereinzelter Erscheinungen, und zwar nur auf dem Gebiete engbegrenzter Spezialindustrien begegnen. Das herorstechendste Beispiel ist die Dynamite Trust Company Ltd, welche im Jahre 1886 in London errichtet wurde, um die Aktien der in den verschiedensten Ländern bestehenden und neu zu gründenden Dynamitfabriken zu vereinigen. Sie ist eine reine Holding Company ohne eigenen Betrieb mit 2285400 £ Stamm- und 1 Mill. £ Vorzugsaktien, ihr Besitz beschränkt sich fast ausschließlich auf Aktien, Beteiligungen und Depots bei Untergesellschaften, ihr Gewinn ergibt sich lediglich aus den Dividenden dieser Untergesellschaften. Ferner stellt die im Jahre 1906 gegründete Europäische Petroleum-Union (Gesellschaft m. b. H.) eine Art Gegentrust gegen die amerikanische Standard Oil Co. dar. Die wichtigsten Petroleumproduktionsgebiete, wie Rußland, Galizien, Rumänien, Niederländisch-Indien, sowie auch die der Standard Oil Company nicht angehörenden und zur Pure Oil Company vereinigten nordamerikanischen Petroleumproduzenten hatten in den größeren europäischen Konsumländern, besonders in Deutschland und England, eigene Verkaufsgesellschaften

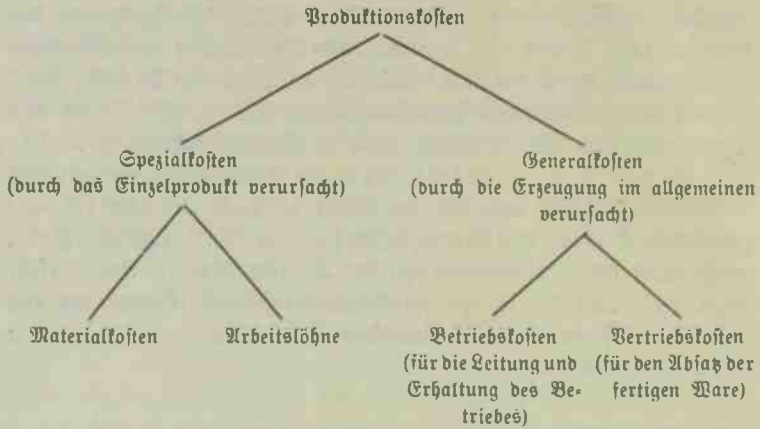
begründet, zwischen denen sich unter dem Drucke der Konkurrenz des amerikanischen Trusts eine fortschreitende Annäherung und schließlich eine Vereinigung zu der mit einem Aktienkapital von 20 Mill. Mark gegründeten Europäischen Petroleum-Union vollzog. Als Trusts sind ferner anzusehen die im Jahre 1901 in Bremen gegründete Reis- und Handelsaktiengesellschaft zur Beherrschung der deutschen Reismühlenindustrie und die im Jahre 1902 in Konstanz (Baden) gegründete Holzverkohlungs-Industrie-Aktiengesellschaft, welche nach dem Zusammenbruche der Rastatter Trebertrocknungsgesellschaft die Aktien der in den verschiedensten Ländern bestehenden und noch lebensfähigen Holzverkohlungsanstalten aufkaufte und als deren Verkaufsstelle fungiert.

III. Die Wirkungen der Betriebskonzentration.

1. Die Wirkungen auf die Produktionskosten.

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

Die Betriebskonzentration ermöglicht aber noch eine besondere Ersparnis der Produktionskosten, und zwar an verschiedenen Punkten je nach der Art der Konzentration (Fusion, Kombination, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust) und je nach den Eigenheiten des Erzeugungsprozesses. Die Produktionskosten lassen sich etwa in folgender Weise gliedern:



In dem hier dargestellten Umfange decken sich die Produktionskosten mit den sogenannten Selbstkosten, die in Handel und Industrie eine große Rolle spielen, höchstens wird es in einzelnen Fällen, namentlich im Detailhandel, strittig sein, ob nach der üblichen Auffassung die allgemeinen Vertriebskosten mit einzubeziehen sind. Notwendig ist aber die Einbeziehung für die namentlich in der Industrie wichtige Gegenüberstellung von Produktionskosten und Verkaufspreis. In der Praxis wird der letztere durch einen perzentuellen Aufschlag für Unternehmergewinn auf die Produktionskosten ermittelt, doch ist dies nur ein Versuch, denn der Verkaufspreis hängt nicht von den Kosten, sondern vom Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ab, in welchem die Kosten nur ein Element bilden¹.

Die Materialkosten lassen sich gewöhnlich nur in bescheidenem Maße herabdrücken. Eine Steigerung der Ausbeute beim Rohmaterial ist selten mehr möglich, weil der technische Erfindungsgeist in dieser Hinsicht ohnedies nicht müßig war. Das glänzendste Beispiel bietet wohl die Zuckerindustrie, die freilich nicht bloß unter der Peitsche der Konkurrenz, sondern auch der einer eigenartigen Verbrauchsbesteuerung stand. Während man zur Zeit der Erfindung des Rübenzuckers zu einem Kilogramm Rohzucker 17 kg Rüben benötigte, genügen heute im Durchschnitt 5—6 kg. Eher wird eine Verbesserung in der Abfallverwertung möglich sein, weil mit der Menge auch die Verwertbarkeit zunimmt. Man hat bezeichnenderweise behauptet, daß der

¹ Josef Grunzel, Grundriß der Wirtschaftspolitik. 5 Bde. Wien 1909 bis 1910. Bd. I, S. 44.

amerikanische Petroleumtruf, die Standard Oil Company, an den Nebenprodukten ebenso viel verdient wie an dem Hauptprodukt. Größere Vorteile lassen sich durch den Engroßeinkauf erzielen, weil dann günstigere Preise und Zahlungsbedingungen gelten und die Konjunkturen besser ausgenützt werden können. Der Transport verbilligt sich bei großen Bezugsmengen, weil für Stückgut höhere Tariffätze gelten als für Schiffs- und Waggonladungen. Insbesondere werden die lokalen Transportkosten ermäßigt durch Herstellung von Industriegeleisen, welche die Fabrik mit der Hauptbahn verbinden, sowie durch Einrichtung von Drahtseilbahnen und anderen mechanischen Transportvorrichtungen von einem Betrieb zum anderen. Die höchste Stufe erreicht hierbei die Kombination und der eine Kombination mit umfassender Truf, weil er den verarbeitenden Betrieb vom Markt des Rohmaterials unabhängig macht und eine vollkommene Anpassung an seine Bedürfnisse ermöglicht.

Eine Ersparnis an Arbeitslöhnen wird um so wichtiger, je weiter der Produktionsprozeß fortschreitet, weil, wie bereits früher besprochen wurde, mit dem höheren Wert des Fabrikats der Anteil der Arbeitslöhne an den Produktionskosten steigt. Sie wird aber gerade dann um so schwieriger, weil im allgemeinen Interesse das Einkommen des Arbeiters nicht geschmälert werden darf, sondern erhöht werden muß. Der Zwiespalt läßt sich nur dadurch lösen, daß der Arbeitseffekt noch rascher gesteigert wird als der Arbeitslohn. So lassen sich Ersparnisse erzielen, wenn es gelingt, ein genau bestimmtes Erzeugnis durch Wahl einheitlicher Typen und durch Spezialisierung des Betriebes auf eine Type in einen Massenartikel zu verwandeln. Eine solche Spezialisierung aber ermöglicht und sichert die Betriebskonzentration in den meisten Arten, besonders in der Fusion, den höheren Formen des Kartells und im Truf. Das beste Beispiel liefert in dieser Hinsicht die Maschinenindustrie, weil sie am Ende eines besonders langen Produktionsprozesses steht. Es gibt noch Fabriken, welche Hunderte von verschiedenen Maschinen herstellen. Jede erfordert gewisse besondere Vorarbeiten in der Anfertigung von Zeichnungen, Modellen, Schablouen, Leeren usw. Diese Vorarbeiten können z. B. für eine Bohrmaschine 4000 Mk. kosten; kann man auf Grund derselben nicht eine, sondern gleich hundert Maschinen anfertigen, so verringert sich dieser Kostenbetrag für die Einheit auf 40 Mk. Eine Schreibmaschinenfabrik berechnete ihre Selbstkosten (Material, Arbeitslöhne und Betriebskosten) für die erste Schreibmaschine auf 4500 Mk., für die nächsten 100 auf

200 Mk. und für die weiteren auf 125 Mk., wovon 25 % auf das Material, 50 % auf die Arbeitslöhne und 50 % auf die Betriebskosten entfallen¹. Mit der Zunahme der Stückzahl vollkommen gleicher Maschinen oder Bestandteile ermäßigen sich die Affordsätze. Arbeitsparend wirkt ferner die besonders in Amerika hoch ausgebildete Austauschbarkeit der Teile. Jeder Teil wird genau so hergestellt, daß er durch jeden anderen derselben Art und Größe ersetzt werden kann und bei der Montage ein Nacharbeiten oder Anpassen nicht mehr nötig ist. Dadurch hebt sich auch die Absatzfähigkeit der Erzeugnisse, weil die Verwendung mancher Maschinen (Dampfmaschinen, Pumpen u. dgl.) in verkehrsabgelegenen Orten sehr darunter leidet, daß ein Gebrechen mehrwöchige Betriebsunterbrechungen verursachen kann. Die Spezialisierung ist denn auch in den Vereinigten Staaten von Amerika so vorgeschritten, daß eine Fabrik nur Dreschmaschinen, Mähmaschinen, Hobelmaschinen u. dgl., ja oft nur bestimmte Arten und Größennummern derselben herstellt und bei Fehlen von Bestellungen auch auf Lager arbeitet, weil gewisse Typen allgemein gangbar geworden sind und besondere Wünsche der Abnehmer prinzipiell nicht berücksichtigt werden. Unter solchen Verhältnissen finden auch die automatischen Maschinen immer größere Verbreitung, bei denen nur das Aufspannen des Werkstücks durch Handarbeit geschieht, während die eigentliche Arbeit ohne alle Aufsicht von der Maschine selbst vollendet wird; dahin gehören die Schraubenmaschinen, Maschinen für Drahtstifte und Nägel, Räderfräsmaschinen, Revolverdrehbänke usw. Dabei ist die Verwendung von angelernten statt gelernten Arbeitern möglich, die einen um ein Fünftel bis ein Viertel geringeren Lohn beanspruchen.

Im allgemeinen sind aber die Spezialkosten ziemlich spröde, ein ungleich weiteres Feld eröffnet sich der Betriebskonzentration in der Herabdrückung der Generalkosten. Die Betriebskosten, welche die erste Gruppe der Generalkosten bilden, umfassen alle Ausgaben, welche mit der Erzeugung verbunden sind, aber nicht aus der Herstellung des einzelnen Erzeugnisses, sondern aus der Erhaltung und Leitung des gesamten Betriebes erwachsen. Dazu gehören die Kosten für die Betriebskraft (Rohle für Dampferzeugung, Elektrizität, Gas usw.), für Beheizung und Beleuchtung der Betriebsräume, für Reparaturen an Gebäuden und Maschinen, für die auf der Er-

¹ Kurt Rathenau, Der Einfluß der Kapitals- und Produktionsvermehrung auf die Produktionskosten in der deutschen Maschinenindustrie. Jena 1906, S. 18.

zeugung selbst lastenden Erwerbssteuern, für Prämien der Elementar- und Arbeiterversicherung, für Gehalte an Beamte, Aufsichtsorgane und sogenannte unproduktive Arbeiter, für die Errichtung und Erhaltung von Laboratorien und Versuchsanstalten, für Verzinsung und Abschreibung des Anlagekapitals usw. Sie haben die besondere Eigenschaft, daß sie konstant sind oder doch mit der Vermehrung der Produktion im Betriebe nicht gleichmäßig ansteigen. Sie werden meist in der Form eines prozentuellen Zuschlages auf die Arbeitslöhne oder die Spezialkosten berechnet und stellen sich recht hoch; in der Maschinenindustrie ist z. B. ein Zuschlag von 50—200 % auf die Arbeitslöhne üblich. Die Betriebskonzentration sucht nun die Produktionsmenge des einzelnen Betriebes zu steigern, damit sich diese konstanten oder fast konstanten Betriebskosten auf eine größere Zahl von Produktionseinheiten verteilen. Zu diesem Zwecke werden unter Umständen weniger leistungsfähige Betriebe völlig aufgelassen. So hat der amerikanische Whisky-Trust von 80 Brennereien bis auf die zwölf größten und best ausgestatteten alle geschlossen und mit dem Rest ebensoviel erzeugt wie sämtliche Brennereien vorher¹. Unter den Betriebskräften erlangt der elektrische Strom die Vorherrschaft; ein eigenes Elektrizitätswerk bietet den großen Vorteil der Unabhängigkeit von fremder Kraftquelle, ist aber erst bei einer gewissen Betriebsgröße rentabel und verbilligt sich um so mehr, je mehr Anlagen verschiedener Art angeschlossen werden können. Bei kleinen Arbeitsmaschinen ist gruppenweiser Antrieb notwendig, bei größeren von fünf Pferdekraften aufwärts ist aber der Einzelantrieb vorteilhaft, weil dann bei Stillstand der Motor nicht voll belastet und die „Leerarbeit“ vermieden wird. Die Elektrizität liefert auch die beste Lichtquelle, weil sie an jede beliebige Arbeitsstelle geleitet werden kann, den Arbeiter nicht durch Hitzeabstrahlung überanstrengt und die größte Feuericherheit bietet. Verschiedene Reparaturarbeiten können bei der Vereinigung in Eigenregie besorgt werden, das Bureau- und Aufsichtspersonal kann verringert werden, für die Versicherung der Arbeiter können eigene Kassen, z. B. Betriebskrankenassen geschaffen werden, Laboratorien, Versuchsanstalten u. dgl. können besser ausgestaltet und doch verhältnismäßig billiger organisiert werden usw.

Zu einer besonders starken Überspannung hat die moderne Konkurrenz in den Vertriebskosten geführt, die mit dem Absatz der erzeugten Ware verbunden sind. Dahin gehören die Kosten für die

¹ Jeremiah Whipple Jenks, The Trust Problem. New York 1909, p. 34.

Verkaufsniederlagen und Reisenden sowie die Provisionen an Vertreter und Agenten im In- und Auslande, für Tantiemen an die leitenden Persönlichkeiten, für Reklame in Katalogen, Zeitungen, Plakaten usw. Diese Vertriebskosten werden in der Buchführung der einzelnen Betriebe als „Handlungskosten“ bezeichnet und gewöhnlich nicht in die Selbstkosten des Produktes hineinkalkuliert, vom wirtschaftlichen Standpunkt aber müssen alle Kosten berechnet werden, die bis zu dem Momente auflaufen, in welchem die Ware aus dem Besitze des Produzenten in den des nächsten Käufers (meist eines Händlers) gelangt. Die heutigen Buchhaltungsmethoden entsprechen eben noch nicht vollkommen den wirtschaftlichen Anforderungen. Da kann nun die Betriebskonzentration ein wichtiges Ersparungsmittel sein, weil der Verkaufsapparat bei der Kombination, der Interessengemeinschaft und dem Trust für die liefernden Betriebe überhaupt entfällt und in den übrigen Fällen für mehrere zusammengelegt werden kann; in jedem Falle werden alle überflüssigen Frachtkosten vermieden, weil jede Bestellung dem nächstgelegenen Betriebe zugewiesen wird. Die amerikanischen Trusts haben bei ihrem Zustandekommen oft Hunderte von Reisenden und Agenten entbehren können. Das französische Comptoir de Longwy hat die durch die Zentralisierung des Verkaufes in Roheisen erzielten Ersparnisse an Frachtkosten, Lagerungsspesen, Provisionen usw. mit 3,30 Fr. pro Tonne berechnet¹. Die Zahl der Zwischenhände zwischen Produzenten und Konsumenten wird verringert, nicht selten wird der gesamte Verkauf einer einzigen Stelle übertragen, manchmal schließt sich an das Produzentenkartell ein Händlerkartell an. So haben sich im Anschluß an das rheinisch-westfälische Kohlen Syndikat die Großhändler in mehreren größeren Städten zu eigenen Kohlenhandels Gesellschaften mit beschränkter Haftung zusammengeschlossen. Bemerkenswert in dieser Hinsicht ist auch das von den amerikanischen Trusts und den Reedereikartellen (Shipping Conferences) angewendete Faktorsystem, wonach den Abnehmern besondere Vorteile (Rabatte u. dgl.) unter der Bedingung zugesichert werden, daß sie sich mit ihrem Bedarf ausschließlich an die eine Quelle halten. Eine Deengung und Kraftvergeudung liegt heute schließlich darin, daß der Unternehmer in ganz unwirtschaftlicher Weise zu dem Unternehmerrisiko auch ein Darlehensrisiko tragen muß, weil er seinen Kunden kreditiert. In

¹ Paul de Rousiers, Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger (Trusts, Cartells-Comptoirs). Paris 1901, p. 246.

manchen Zweigen, z. B. in der Bierbrauerei, führen die Abnehmer ihr Geschäft geradezu auf Rechnung und Gefahr des Produzenten. Auch nach dieser Richtung kann die Betriebskonzentration ersparend wirken. Gewaltige Summen verschlingt ferner die Reklame durch Zeitungsinserate, Plakate, reich illustrierte Kataloge, Reklamekarten u. dgl. Besonders bei Heilmitteln, Seifen, Toiletteartikeln, kleinen Gebrauchsgegenständen sind sie so entscheidend, daß von dem Preis des Artikels oft zwei Drittel auf Reklame und nur ein Drittel auf die Herstellung entfallen¹. Die Behauptung, daß die Reklame volkswirtschaftlich nutzlos ist, weil der Konsument nur überredet werden soll, statt der einen Ware die des Konkurrenten zu nehmen², ist zwar unbedingt unrichtig, denn die vornehmste Aufgabe des Handels geht sogar dahin, durch Bedeckung neuer Bedürfnisse Konsum zu schaffen. Insoweit ist die Reklame wertschaffend und auch für die konzentrierten Betriebe unentbehrlich, wohl aber werden die Kosten erspart, die lediglich Konkurrenzmanövern entspringen.

2. Die Wirkungen auf die Preise.

In der Theorie gilt für das moderne Wirtschaftsleben noch der Grundsatz der freien Konkurrenz. „Der befriedigendste wirtschaftliche Zustand soll erreicht werden durch möglichst uneingeschränkte, selbst rücksichtslose Betätigung der individuellen Kräfte, durch frischen, fröhlichen Kampf. Dieser Kampf führt zum Siege der tatkräftigsten und tüchtigsten Kämpfer und mithin zum erwünschten Fortschritte. Alles und namentlich alle Vereinbarungen, welche die Beschränkung dieser freien Betätigung der individuellen Kraft bezwecken oder zur Folge haben, erscheinen von diesem Standpunkte aus zweckwidrig“³. Von der selbstregulierenden Kraft der freien Konkurrenz erwartet man sowohl eine Güterversorgung zu möglichst niedrigen Preisen als auch die automatische Drosselung jeder Überproduktion. Das ergab sich aus dem Ideengang der klassischen Nationalökonomie. Wenn in einer Ware zu viel erzeugt wird, so werden die Preise sinken. Der einzelne Produzent wird sich aber, sobald er nichts mehr verdient oder gar mit Verlust arbeitet, zurückziehen und einem anderen Erwerbe zuwenden. Dadurch verringert sich aber das Angebot und die

¹ Viktor Mataja, Die Reklame. Leipzig 1910, S. 86.

² Jeremiah Whipple Jenks, The Trust Problem. New York 1901, p. 28.

³ Emil Steinbach, Rechtsgeschäfte der wirtschaftlichen Organisation. Wien 1897, S. 145.

Preise werden wieder steigen. Steigen sie aber höher, als dies den Produktionskosten mit Zuschlag eines bürgerlichen Gewinns entspricht, so wird die reichere Verdienstmöglichkeit Unternehmer anlocken. Das Angebot wird sich vermehren und die Preise wieder herabdrücken. In Wirklichkeit besteht diese Selbstregulierung nicht, weil die beiden Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, durch ihre Einstellung in bestimmte Produktionszweige in immer höherem Grade gebunden werden. Durch einen Wechsel der Tätigkeit geht für die menschliche Arbeitskraft ein großer Teil der erworbenen Arbeitsgeschicklichkeit für den einzelnen und für die Volkswirtschaft verloren. Immer gewaltiger wird aber die Gefahr des Kapitalverlustes. Wenn der Produzent in seiner Unternehmung große Kapitalien angelegt hat, so zieht er sich im Falle der Überproduktion nicht zurück, weil die Stilllegung oder Abänderung des Betriebes gleichbedeutend ist mit einer Kapitalsentwertung. Fabriksgebäude lassen sich nur in großen Städten gut verwerten, gebrauchte Maschinen aber haben gewöhnlich nur den Wert von altem Eisen. Selbst eine Einschränkung verursacht eine Vertenerung, weil sich die Generalkosten (Verwaltung, Kapitalszinsen, Kohle usw.) gleichbleiben und nunmehr auf eine geringere Zahl von Produkteinheiten verteilen. Die größte Sorge eines Betriebsleiters ist die nach voller Beschäftigung des Betriebes, selbst bei schlechten und verlustbringenden Preisen. Er wird sogar die Produktion zu steigern suchen, weil er hoffen kann, durch die Verringerung der Generalkosten auf die Produkteinheit länger konkurrenzfähig zu bleiben. Er wird ferner wirtschaftlich unproduktive Vertriebskosten für Netkame, Agenten usw. vermehren, nur um seinen Mitkonkurrenten auszustechen. Die Überproduktion heilt sich also nicht von selbst, sondern verschärft sich sogar, führt auch nicht immer zu den niedrigsten Preisen, jedenfalls aber nicht zu einem angemessenen Preisniveau.

Tatsächlich befinden wir uns, in welches Gebiet der Volkswirtschaft wir auch hineinschauen, nicht im Zustande der freien, sondern der geregelten Konkurrenz. An die Stelle der Anarchie tritt die Organisation. Vor allem regelt der Staat mit Hilfe der verschiedenen öffentlich-rechtlichen Korporationen die Konkurrenz durch Beschränkungen der Gewerbefreiheit (Besähigungsnachweis, Konzeptionspflicht, Hausierbeschränkungen), durch eine umfassende Arbeiterfürsorge, durch den Schutz des gewerblichen Eigentums (Patent-, Marken- und Musterchutz), durch die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, durch Zölle und Handelsverträge, durch die Tarifhoheit

bei Verkehrsunternehmungen usw. Vielleicht noch wirksamer erweist sich die Organisation der Interessenten selbst, die Koalitionsidee in ihrer modernen Form. In allen Berufen, von den niedrigsten bis zu den höchsten, herrscht ein starker Zug zur Mallierung der wirtschaftlichen Bestrebungen; man kann sagen, daß fast das gesamte Erwerbsleben im Zeichen des Koalismus steht. Die Betriebskonzentration ist nur eine Anwendungsform desselben. Den Weg haben die Lohnarbeiter gebahnt, indem sie sich zeitweilig verabredeten, um eine Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen durchzusetzen. Der Staat verbündet sich auch zuweilen mit diesen Koalitionen, wie die Fälle der staatlichen Kontingentierung und der Einflußnahme auf die Tarifverträge der Arbeiter beweisen. Nicht die freie, sondern die geregelte Konkurrenz zielt auf ein gerechtes und angemessenes Preisniveau ab. Zwar kündigt sich das Inzidenzleben-treten eines Kartells oder Trusts häufig durch eine Erhöhung der Verkaufspreise an, doch ist zu berücksichtigen, daß vor dem Zusammenschluß Kampfspreise oder Verlustpreise bestanden, die schließlich zum Untergang einiger Unternehmungen und damit zu einer Zerstörung von Kapitalien und einer Brachlegung von Arbeitskräften geführt hätten; ohne Zusammenschluß wäre es später zu einer um so größeren Verteuerung der Waren gekommen, weil die überlebenden Unternehmungen ihre Kriegskosten hereinbringen müssen und können.

Da entsteht die Frage, ob die Betriebskonzentration nicht gleichbedeutend ist mit der Schaffung von privaten Monopolen, denn wäre dies der Fall, so müßte man trachten, sie in die Hände des Staates als des Anwalts gemeinwirtschaftlicher Interessen zu spielen. Die Kartellschriftsteller stehen bisher tatsächlich auf diesem Standpunkt, doch erscheint derselbe nicht gerechtfertigt. Wir kennen zwei Arten von Monopolen, die tatsächlichen auf Grund des Seltenheitsvorkommens eines Minerals oder einer Pflanze (Chilesalpeter, Erdwachs, Schwefel usw.) und die gesetzlichen auf Grund einer Verfügung der Staatsgewalt (Tabak, Salz usw.). Der Industrialismus bemüht sich erfolgreich, alle tatsächlichen Monopole im Wege der Bodenemanzipation zu durchbrechen und die Monopolisierungsmöglichkeit ausschließlich dem Staate vorzubehalten. Durch die Betriebskonzentration bringt er es immer nur zu einer Regelung, niemals zu einer Vernichtung der Konkurrenz. Der Irrtum der herrschenden Volkswirtschaftslehre liegt eben darin, daß sie nur den Unterschied zwischen Monopol und freier Konkurrenz kennt, daß sie die Forderungen nach politischer Freiheit auf das wirtschaftliche

Leben übertrug, denn auf diese Weise geraten politische und wirtschaftliche Freiheit in einen unlösbaren Konflikt. Der moderne Kapitalismus ist nur durch den schrankenlosen Individualismus gefährlich geworden; er wird nicht umgebracht durch den Sozialismus, sondern gerettet durch den Sozialismus. Die Betriebskonzentration läßt selbst in ihren äußersten Formen, den Kartellen und Trusts, die Konkurrenz bestehen und entwickelt sie sogar immer von neuem, und zwar sowohl vom Auslande her als auch im Inlande.

Dem Auslande gegenüber wirkt regelnd der Schutzzoll, der die Auslandskonkurrenz nur behindert und nicht ausschaltet. Er begünstigt das Zustandekommen von Kartellen und Trusts, weil er besser ausgenützt werden kann, wenn die Behinderung der Auslandskonkurrenz durch eine Regelung der Inlandskonkurrenz ergänzt wird. Auf diese Weise kommt bei industriellen Erzeugnissen der Zollschutz in den Preisen vielfach erst zum Vorschein. Die in solchen Erzeugnissen häufige Überproduktion im Inlande selbst hat nämlich zur Folge, daß der Inlandpreis oft weit unter dem Niveau von Weltmarktpreis und Zoll zurückbleibt. Ohne besondere Organisation gelangt er auf dieses Niveau nur dann, wenn die Ware ganz oder teilweise aus dem Ausland bezogen werden muß. Die Regelung der Inlandskonkurrenz durch Kartell oder Trust hat nun die gleiche Wirkung. Wenn dann ein durch die Produktionskosten nicht gerechtfertigter hoher Preis entsteht, so liegt die Schuld nicht an dem Kartell oder Trust, sondern an dem Zoll, der sich in diesem Falle nicht auf einen bloßen Ausgleich der Produktionskosten im Inlande mit jenen des Auslandes beschränkt.

Der Schutzzoll ist daher keine Voraussetzung der Betriebskonzentration, die vielmehr auch im Zustande der Zollfreiheit möglich ist und vorkommt. Das Fehlen des Zollschutzes stört nur die Form des Kartells, das aber trotzdem durchführbar ist, wenn für die betreffende Ware ein natürlicher Frachtschutz besteht (Zement in England, Koks in Belgien), ferner wenn der betreffende Produktionszweig wegen der Qualität seiner Erzeugung (Feinspinnerei und Zwirnerei, Whiskyfabrikation usw. in England) oder wegen seiner außerordentlich geringen Produktionskosten (Salz und Kohle in England) gegen den ausländischen Wettbewerb ohnehin geschützt ist, oder wenn durch ein internationales Kartell die Konkurrenz vertragsmäßig ausgeschaltet wird. Die Trusts sind als festere und dauerndere Organisationen vom Zollschutz ganz unabhängig. Es war durchaus kein Scherz, wenn der Präsident des amerikanischen Stahltrusts

Gary vor der parlamentarischen Tariskommission erklärte, daß der Wegfall des Zollschutzes nicht seiner Gesellschaft, wohl aber den — Außenseitern gefährlich werden könnte. Im äußersten Falle werden übrigens Kartelle und Trusts durch vollständige Fusionen ersetzt, wofür England als das einzige zollfreie Wirtschaftsgebiet genügen Beispiele liefert.

Die bemerkenswerteste Erscheinung in dieser Hinsicht ist aber die zunehmende Internationalisierung der Betriebskonzentration. Kartelle und Trusts, Interessengemeinschaften, Fusionen und Kombinationen umfassen sehr häufig die Produktionszweige mehrerer Länder; so in Metallen, Eisenwaren und Maschinen (Zink, Antimon, Nickel, Träger, Schienen, Emaillegeschirr, Akkumulatoren, Glühlampen, Elektrotechnik, Feldbahnen usw.), in Produkten der chemischen Industrie (Soda, Borax, Leim, Kunstdünger, Dynamit), der keramischen Industrie (Kaolin, Porzellan, Flaschen), der Textilindustrie (Flachsweberei, Baumwollweberei), in der Schifffahrt usw. Durch die Internationalisierung wird das Interesse der Produzenten am Schutzzoll herabgesetzt oder sogar aufgehoben. So eröffnet sich eine nicht unerfreuliche Perspektive für die künftige Gestaltung der Handelspolitik.

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

Verkaufspreis für 1 Mill. q zu 50 Mark . . . 50 Mill. Mark

Produktionskosten für 1 Mill. q zu 40 Mark . . . 40 „

daher Gewinn 10 Mill. Mark

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

Verkaufspreis für 1,1 Mill. q zu 40 Mark	. . 44 Mill. Mark
Produktionskosten für 1,1 Mill. q zu 40 Mark	. 44 . .
daher Gewinn 0 Mill. Mark	

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

Verkaufspreis für 1 Mill. q im Inlande zu 50 Mark	. . . 50 Mill. Mark
Verkaufspreis für 0,1 Mill. q im Auslande zu 30 Mark	. . 3 . .
Gesamterlös 53 Mill. Mark	
Produktionskosten für 1,1 Mill. q zu 40 Mark	 44 . .
Gewinn 9 Mill. Mark	

Als besonders schädlich werden aber die billigen Auslandsverkäufe für Rohstoffe und Halbfabrikate empfunden, weil dadurch die fremden Veredlungsindustrien gegenüber den einheimischen bevorzugt erscheinen. So wurde in Deutschland über eine Förderung des holländischen Schiffbaues und der belgischen Drahtstiftfabrikation, über billige Auslandsverkäufe von Drahtstiften, Trägern, Spiritus usw. Klage geführt¹. Auf dem Freihandelskongresse in Antwerpen im Jahre 1910 erzählte ein amerikanischer Seifenfabrikant, daß in der Nähe seines Betriebes Borax gewonnen werde, der aber infolge hohen Zolles (2 Cents per Pfund) im Lande so teuer sei, daß er Borax in Paris kaufte und über Liverpool bezog. Bei Ankunft der Sendung zeigte sich, daß der Artikel dem benachbarten amerikanischen Werk entstammte, also nur einen ungeheuren Umweg zurückgelegt habe, um an den Ursprungsort zurückzukehren. In England wird dagegen die Chamberlainsche Agitation gegen die Beibehaltung des Freihandels durch den Hinweis auf die Schleuderpreise der deutschen und amerikanischen Industrie begründet. Zur Ausgleiche der Nachteile haben die Kartelle vielfach den das teurere Material verarbeitenden Veredlungsindustrien im Inlande private Ausfuhrprämien gewährt². So z. B. wurde im Jahre 1902 vom deutschen Kohlsyndikat, Halbzeugverband und Trägerverband zur einheitlichen Regelung der Ausfuhrvergütungen eine eigene Zentrale,

¹ W. Morgenroth, Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907.

² Fritz Diepenhorst, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrunterstützungen der Kartelle. Leipzig 1908.

die Abrechnungsstelle für die Ausfuhr in Düsseldorf geschaffen. Solche Prämien sind aber, so wird nicht mit Unrecht behauptet, vom Gutdünken der Kartelleitungen abhängig und bilden keine ständige Einrichtung. Das Dumping-System ist aber gar keine Folge der Betriebskonzentration. Die Produzenten eines Landes können nur dann dauernd billiger nach dem Ausland verkaufen, wenn der Zollschutz so hoch ist, daß bei voller Ausnützung desselben der Inlandspreis nicht bloß einen Gewinn, sondern auch eine Entschädigung für die Verluste bei der Ausfuhr gewährt. Billige Auslandsverkäufe können zwar auch bei knappem Zollschutz durch Ausfuhrkartelle organisiert werden, werden aber dann als Noterporte nur vorübergehender Natur sein und nicht dazu dienen, eine fremde Veredelungsindustrie gegen die heimische konkurrenzfähig zu machen. Übrigens wird nach dem Ausland nur zu dem ohnedies dort geltenden Preis verkauft, zu welchem sich die dortige Veredelungsindustrie ihr Material auch anderweitig beschaffen könnte. Die Betriebskonzentration bietet sogar eine Abhilfe gegen die Schleuderkonkurrenz, und zwar durch die erwähnte im Fortschreiten begriffene Internationalisierung. So stellte sich nach dem Beitritt Amerikas zu dem im Jahre 1904 gebildeten internationalen Schienenkartell der Unterschied zwischen Inlandspreis und Auslandspreis Ende 1906 auf 5–6 Dollar pro Tonne, während er früher 10–12 Dollar betragen hatte und für andere Eisenprodukte auch in dieser Höhe verblieb¹.

Die Betriebskonzentration schließt aber auch die Konkurrenz im Inlande nicht aus. Bei den Kartellen ergibt sich eine solche schon daraus, daß die Konzentration nur kommerzieller und nicht technischer Natur ist, sodaß der Wettkampf um die niedrigsten Produktionskosten bestehen bleibt, ja sogar verschärft wird, weil der Betrieb vertragsmäßig behindert ist, den Vorsprung auf dem Gebiete des kaufmännischen Vertriebes zu suchen. Aber selbst im Verlaufe lassen manche Kartelle eine Konkurrenz zu. Das französische Comptoir de Longwy und andere Kartelle geben dem Käufer die Wahl der Marke frei, aber nur gegen Bezahlung eines Überpreises, welcher der betreffenden Kartellfirma unerfüllt abgeführt wird; andererseits hat die Firma auch die Preisdifferenz allein zu tragen, wenn die Ware wegen schlechter Qualität nur mit Rabatt verkauft werden kann. Schließlich gibt es, von kleinen Spezialindustrien abgesehen,

¹ Franz Erich Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik. Berlin 1910, S. 247.

fast keine Betriebskonzentration, welche die gesamte Produktion umfaßt. „Außenseiter“ bleiben oder entstehen bald, besonders wenn eine Besserung des Geschäftsganges dazu reizt. Die kontinentale Elektroindustrie schien in den beiden Konzerns der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft und der Siemens-Schuckertwerke bereits ausgegangen zu sein. Da erschienen die schweizerischen Werke Brown Boveri & Co. und die amerikanischen Bergmann-Elektrizitätswerke als vordrängende neue Konkurrenten auf dem Markt. Und selbst wenn es gelänge, eine Produktion des ganzen Erdballes in einem Trust zusammenzuschließen, so wird eine Preisüberspannung wirksam dadurch verhindert, daß der Konsum durch den regen Erfindungsgeist täglich neue Möglichkeiten erhält, denselben Bedarf mit einem anderen Produkt zu decken. Man denke nur an den gigantischen Kampf der Lichtquellen, des Petroleums gegen das Rüböl, des Steinkohlengases gegen Petroleum, des elektrischen Lichtes gegen Gas, des Rückschlages hierin infolge der Erfindung des Auersehen Glühlichts, der folgenden Verbesserung des elektrischen Lichts durch den Übergang von Kohlenfadenlampen zu Metallfadenlampen, der Fortschritte des Spirituslichts usw.

Im Laufe einer dauernden Entwicklung muß die Betriebskonzentration eine Ermäßigung und Stabilisierung der Preise zur Folge haben. Schon die bloße Stabilisierung ist aber vorteilhaft für den Verbrauch, weil sich scharfe Preisrückgänge auf dem Wege zum letzten Konsumenten immer nur langsam durchsetzen und wegen des unvermeidlichen Rückschlages auch nie zur vollen Geltung kommen können. Gleichzeitig ist aber auch eine Ermäßigung zu erwarten, zunächst deshalb, weil in den meisten Fällen eine erhebliche Herabsetzung der Generalkosten möglich wird, dann aber auch deshalb, weil sich bei Vermeidung jäher Preisschwankungen die Produktion mit einer geringeren Rentabilität begnügen kann, denn der Unternehmerrisiko ist nur die Prämie für das Unternehmerrisiko¹. Die tatsächliche Preisentwicklung unter der Herrschaft der Betriebskonzentration ist namentlich an den Preisen für Kohle, Eisen und Stahl in Deutschland in überzeugender Weise nachgewiesen worden. In Steinkohle spiegeln sich die Konjunkturschwankungen seit dem Jahre 1870 in folgenden Ziffern für die Förderung, die Löhne und die Preise wieder:

¹ Josef Brunzel, Grundriß der Wirtschaftspolitik. 5 Bde. Wien 1909 bis 1910. Bd. I, S. 96.

Jahr	Konjunktur	Steinkohlenförderung Deutschlands in Millionen Tonnen	Durchschnittl. Schichtlohn eines Kohlenhauers im Dortmunder Bezirk in Mark	Durchschnittswert der Tonne Stein- kohle an der Grube im Bezirk Dort- mund in Mark
1870		26,4	2,75	—
1871		29,4	3,00	—
1872		33,3	4,50	—
1873	Hochstand	36,4	5 00	10,98
1874		35,9	4,00	11,00
1875		37,4	3,80	7,32
1876		38,5	3,00	—
1877		37,5	2,56	—
1878		39,6	2,66	—
1879	Tiefstand	42,0	2,55	—
1880		47,0	2,70	4,58
1881		48,7	2,79	4,58
1882		52,1	3,01	4,60
1883	Hochstand	55,9	3,15	4,76
1884		57,2	3,08	4,76
1885		58,3	3,04	4,70
1886	Tiefstand	58,1	2,92	4,69
1887		60,3	2,93	4,64
1888		65,4	2,96	4,80
1889		67,3	3,42	5,47
1890	Hochstand	70,2	3,93	7,98
1891		73,7	4,08	8,38
1892		71,4	3,87	7,38
1893	Tiefstand	73,9	3,71	6,42
1894		76,7	3,73	6,38
1895		79,2	3,75	6,66
1896		85,7	3,90	6,77
1897		91,1	4,32	7,04
1898		96,3	4,55	7,32
1899		101,6	4,84	7,66
1900	Hochstand	109,3	5,16	8,53
1901		108,5	4,98	8,76
1902		107,5	4,57	8,39
1903	Tiefstand	116,6	4,64	8,28
1904		120,8	4,78	8,25
1905		121,3	4,84	8,40
1906		137,1	5,29	8,76
1907		143,2	5,98	9,52
1908	Hochstand	147,7	5,86	10,06
1909		149,0	5,33	9,94

Das im Jahre 1893 gebildete Kohlensyndikat hat demnach die Preisschwankungen gemildert, denn die stärksten Veränderungen waren folgende:

Jahr	Konjunktur	Preis per Tonne in Mark		
1873	Hochstand	11,00		} Vor der Kartellierung
1880	Tiefstand	4,58	Abnahme 58 %	
1891	Hochstand	8,38	Zunahme 83 %	
1894	Tiefstand	6,38	Abnahme 24 %	} Nach der Kartellierung
1901	Hochstand	8,76	Zunahme 37 %	
1904	Tiefstand	8,25	Abnahme 6 %	
1908	Hochstand	10,06	Zunahme 22 %	

Noch deutlicher wird die Wirkung durch einen Vergleich dieser Ziffern mit jenen für die unfartellierte Steinkohlenförderung Englands, denn dort bewegte sich in derselben Zeit der Durchschnittswert der Tonne Steinkohle in folgenden Sprüngen:

Jahr	Konjunktur	Preis per Tonne in Mark	
1896	Tiefstand	5,97	
1900	Hochstand	11,03	Zunahme 85 %
1905	Tiefstand	7,09	Abnahme 36 %
1907	Hochstand	9,18	Zunahme 29 %

Die von 1897 bis 1908 bestandenen Kartelle für Roheisen haben sich weit weniger wirksam erwiesen, denn sie konnten in Zeiten der Hochkonjunktur ein jähes Hinaufschnellen der Preise und bei Rückschlägen eine Senkung bis zu Verlustpreisen nicht verhindern. Sie hatten eben ein zu loses Gefüge und beherrschten auch den Markt zu wenig, da die großen gemischten Werke ihr Roheisen selbst verarbeiteten und daher nicht auf den Markt brachten. Ein Vergleich der englischen und deutschen Preisnotierungen lehrt aber, daß sie mindestens keine Mehrbelastung des Konsums verursacht haben. In Deutschland stellten sich nämlich die Preise folgendermaßen:

Jahr	Konjunktur	Durchschnittspreis per Tonne Gießerei- Roheisen ab Werk Düsseldorf in Mark		
1886	Tiefstand	51,9		} Vor der Kartellierung
1890	Hochstand	83,6	Zunahme 61 %	
1893	Tiefstand	62,0	Abnahme 26 %	
1900	Hochstand	101,4	Zunahme 63 %	} Nach der Kartellierung
1902	Tiefstand	65,2	Abnahme 35 %	
1907	Hochstand	84,3	Zunahme 29 %	

In England war die Preisentwicklung folgende:

Jahr	Konjunktur	Durchschnittspreis von Wireb Number Warrants sob Glasgow		Differenz gegenüber der deutschen Notierung in Mark
		sh	d = Mark	
1873	Hochstand	116	11 = 119,3	—
1886	Tiefstand	39	11 = 40,7	11,2
1890	Hochstand	49	6 = 49,5	34,1
1893	Tiefstand	42	4 = 43,2	18,8
1900	Hochstand	69	4 = 70,7	30,7
1904	Tiefstand	51	5 = 52,4	12,8
1907	Hochstand	63	7 = 64,9	29,4

Dagegen hat der im Jahre 1904 ins Leben getretene Stahlwerkzverband mit großem Erfolg eine stetige Preispolitik befolgt. In der vorangegangenen Hochkonjunktur von 1900/01 war der Preis für Thomas-Stahl in Rohblöden, der auch für die Preise der übrigen Produkte maßgebend ist, bis auf 125 Mk. für die Tonne hinaufgeschneilt, während er bei der nächsten Konjunktur unter der Herrschaft des Kartells bloß 97,5 Mark erreichte und dementsprechend auch weniger fiel.

3. Die Wirkungen auf die Arbeiter.

Gelegentlich der deutschen Kartellenquete von 1905 und auch späterer Erörterungen wurde seitens der Unternehmer betont, daß die Kartelle eine Regelung des Arbeitsverhältnisses nicht kennen, hierin vielmehr den Mitgliedern vollkommen freie Hand lassen. Diese Behauptung wird von manchen Kartell-Schriftstellern nicht geglaubt, denn, so sagen sie, wenn auch die Statuten eine Behandlung von Arbeiterfragen nicht kennen, so liegt es doch nahe, daß sich die Teilnehmer bei ihren öfteren Zusammenkünften auch darüber verständigen. Utsch¹ meint sogar, daß die Kartelle als die feste Organisation die Aufgaben zu übernehmen hätten, welche heute die Arbeitgeberverbände erfüllen. Diese Meinungsdivergenzen haben ihre Ursache nur in einer Begriffsverwirrung. Eine direkte Beeinflussung des Arbeitsverhältnisses ist durch die Kartelle in der Regel nicht vorhergesehen und wird auch zweckmäßigerweise vermieden. In dem einen Falle handelt es sich um die Ware, um eine An Gelegenheit der kommerziellen Leitung, um eine Zusammenfassung einer Branche, in dem anderen Falle um eine Arbeitsleistung, um eine Zusammenfassung eines Industriegebietes. Der Arbeitgeber-

¹ Otto Utsch, Kartelle und Arbeiter. Berlin 1911, S. 41.

verband ist auch kein gewöhnlicher Verein, sondern ein Kartell, aber ein solches über die Arbeitskräfte, daher mit ganz anderer Organisation und Tätigkeit. Es läßt sich zwar psychologisch leicht erklären, daß die Einigung auf einem Gebiete die auf einem anderen anregen und fördern kann, die Scheidewand zwischen Kartell und Arbeitgeberverband bleibt aber aufrecht. Auf der anderen Seite muß aber eine indirekte Beeinflussung des Arbeitsverhältnisses durch die Kartelle zugegeben werden. Die Unternehmer sind sehr kurzfristig oder handeln sehr ungeschickt, wenn sie das leugnen, weil man sonst in fernstehenden Kreisen zu der Annahme neigt, daß sie nach dieser Richtung Vereinbarungen getroffen haben, die sie nicht einbekenennen wollen.

Die unmittelbarste und wichtigste Folge der Kartellierung ist die Kontinuität der Arbeitsgelegenheit. Zwar wurde eingewendet, daß die Entstehung eines Kartells oder Trusts nicht selten mit massenhaften Arbeiterentlassungen einsetzt. Diese sind aber nicht eine Folge der Konzentration, sondern eine Folge der Krise, die vorangegangen ist. Sie hätten einmal unter allen Umständen vorgenommen werden müssen; je später, desto schlimmer. Das Kartell sucht sogar im eigensten Interesse die für die Arbeiter mildeste Form einer nur teilweisen, aber allgemeinen Produktionseinschränkung oder eines allmählichen Überganges, während gerade der freie Konkurrenzkampf Massen von Arbeitern plötzlich brotlos macht. Ein hervorragendes Beispiel sehen wir in dem Ankauf der Owenschen Patente für Flaschenblasmaschinen durch den Verband der europäischen Flaschenfabriken. Eine solche Maschine leistet mit vier Mann Bedienung dasselbe, was 75 Glasbläser nebst ihren Hilfsarbeitern verrichten konnten. Bei freier Konkurrenz hätte sich jede Fabrik mit der Anschaffung solcher Maschinen beeilen müssen, eine furchtbare Erschütterung des Arbeitsmarktes wäre eingetreten, vielleicht hätten die Arbeiterrevolten aus den Anfangszeiten der Fabrikindustrie wieder ausgelebt. Das europäische Kartell hat aber im Jahre 1908 das Patent gemeinsam angekauft und führt die Maschine nur in langsamer Folge ein, so daß im ersten Jahr nur 10% der Erzeugung und in den folgenden Jahren fortschreitend je 5% auf Maschinenarbeit übergeleitet werden. Die Stetigkeit in der Beschäftigung behindert auch die Entstehung der „industriellen Reservearmee“, welche auf die Arbeitslöhne drückt und bei Arbeitskonflikten die Widerstandskraft der Arbeiter lähmt.

Die Wirkung auf die Arbeitslöhne ist eine günstige, weil

das Lohnniveau höher und stetiger ansteigt, als unter der freien Konkurrenz, welche es jähren Schwankungen aussetzt. Hierüber sind namentlich im Kohlenbergbau und in der Eisenindustrie Deutschlands eingehende Untersuchungen angestellt worden¹. Der Durchschnittsverdienst pro Schicht eines Bergarbeiters im Oberbergamtsbezirk Dortmund, dem Gebiete des Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikats, sank z. B. von 5 Mark im Jahre 1873 auf 2,55 Mark im Jahre 1879, also fast auf die Hälfte, hob sich dann wieder und betrug im Jahre 1886 2,92, im Jahre 1887 3,93 und im Jahre 1888 wieder 2,96 Mark; seit Beginn des Syndikates stieg er von 3,71 im Jahre 1893 ununterbrochen bis 5,16 im Jahre 1900, ging in der folgenden Krise nur bis auf 4,57 im Jahre 1902 zurück und erreichte in der Hochkonjunktur von 1907 den Höhepunkt von 5,98 Mark; nachher kam eine kleine Abschwächung auf 5,86 im Jahre 1908 und 5,33 Mark im Jahre 1909. Ein Vergleich der Löhne im Ruhrrevier und den übrigen Kartellgebieten mit den Löhnen in dem vom preussischen Fiskus beherrschten Saarrevier zeigt, daß die Kartellierung den Arbeitern sogar günstiger ist als die Verstaatlichung, obwohl es immer das Bestreben des staatlichen Bergbaues war, „die Löhne nicht steigen und fallen zu lassen, sondern sie möglichst in derselben Höhe zu halten, oder doch nur, wenn eine Veränderung eintritt, sie nach oben zu verändern“². Die in letzter Zeit vielfach angestellten Untersuchungen über den Anteil der Arbeitslöhne am Werte des geförderten Produktes sind für die Kartellfrage nicht beweisend, weil die Ursachen der Anteilsveränderungen technischer Natur sind. In der Krupp'schen Gußstahlfabrik, einem Mitglied des Stahlwerksverbandes, stieg der durchschnittliche Schichtlohn von 3,71 Mark im Jahre 1888 fast ununterbrochen bis auf 4,78 Mark im Jahre 1900, schwächte sich in der folgenden Krise nur bis 4,52 Mark im Jahre 1902 ab, um dann in den Jahren 1906—1908 die Höhe von 5,35 Mark zu erreichen. Der sozialdemokratische Schriftsteller Calwer erklärt es denn auch für unbestritten, „daß die Kartellierung wenigstens die Möglichkeit schafft, aus den Erträgen der Erzeugung den Arbeitern höhere Löhne zu gewähren,“ also ein Fortschritt ist, „selbst dann ein Fortschritt, wenn sich zunächst die wirtschaftliche Möglichkeit, höhere Löhne bezahlen zu können, noch nicht verwirklicht hat“³. Man hat

¹ Utsch a. a. O., S. 107 fg.

² Rede des preussischen Handelsministers im preussischen Abgeordnetenhaus am 26. Februar 1907.

³ Richard Calwer, Kartelle und Trusts. Berlin 1907, S. 66.

freilich eingewendet, daß den Arbeitern die volle Ausnützung der aufsteigenden Konjunktur erschwert oder unmöglich gemacht wird, weil sich die kartellierten Unternehmer bei der Anwerbung von Arbeitern nicht mehr zu überbieten brauchen. Eine derartige Ausnützung liegt aber gar nicht im Interesse des Arbeiters, weil sie zu einem umso schärferen Rückschlage führen muß. Die amerikanischen Trusts scheinen allerdings weniger auf eine stetige Lohnentwicklung hinzuwirken, aber die Ursache dieser Abweichung liegt nicht in den Trusts, sondern in den amerikanischen Wirtschaftsverhältnissen. Solange Europa das große Reservoir bildet, welches nach dem Bedarf Amerikas notwendige Arbeitskräfte abgibt und überschüssige wieder zurücknimmt, sind die Trusts weniger auf die Erhaltung einer ständigen Arbeiterschaft bedacht. Die Vertreter der Gewerksvereine erklärten aber gelegentlich der Trustsenquête, daß sie die Trusts, die sie für unvermeidlich halten, eher begünstigen werden, weil sie der Meinung sind, daß die Arbeiter die Macht haben, sich ihren Anteil an allen durch den Trust erzielten Ersparnissen zu sichern¹.

Die Feststellung des Arbeitsertrages wird durch jede Art der Betriebskonzentration günstig beeinflusst. Erstens deshalb, weil das persönliche Abhängigkeitsverhältnis zwischen einem Unternehmer und seinen Arbeitern durch ein unpersönliches Anstellungsverhältnis zwischen einer oder mehreren Gesellschaftsunternehmungen und einer immer größeren Zahl von gleichartigen Angestellten und Arbeitern ersetzt wird. Als Individuum war der Arbeiter der schwächere Teil, weil er unter der Fiktion der Freiheit des Arbeitsvertrages nur die Wahl hatte, die diktierten Arbeitsbedingungen anzunehmen oder zu Grunde zu gehen, in der Koalition aber ist er häufig der stärkere Teil, weil in unserem demokratischen Zeitalter die Stimmen mehr gezählt als gewogen werden. Zweitens wird der Arbeitsvertrag deshalb für den Arbeiter vorteilhafter, weil alle Verbesserungen, wie Maßnahmen des Arbeiterschutzes, Verkürzungen der Arbeitszeit usw. viel leichter durchzusetzen sind, wenn sie von allen oder doch den maßgebendsten Produzenten gleichzeitig und in gleichem Ausmaße vorgenommen werden. In neuester Zeit haben sich sogar direkte Beziehungen zwischen den kollektiven Arbeitsverträgen, welche statt zwischen dem einzelnen Unternehmer und dem einzelnen Arbeiter zwischen deren Organisationen geschlossen werden, und den Kartellen ergeben. In einigen Industriezweigen, namentlich im Buchdruck-

¹ J. W. Jenks, *The Trust Problem*. New and revised edition. New York 1901. p. 179.

gewerbe und im Baugewerbe, kamen die Tarifverträge auf, welche selbst keine Arbeitsverträge, sondern eigene Verträge von schwer zu bestimmender juristischer Natur sind, in denen sich eine Organisation von Arbeitern mit einem oder mehreren Arbeitgebern über die in alle abzuschließenden Arbeitsverträge aufzunehmenden Lohnbestimmungen und sonstigen Arbeitsbedingungen einigt. Die Arbeiterorganisation kann nun das Kartell unterstützen, indem sie den außerhalb des Kartells gebliebenen Unternehmungen den Zugang von Arbeitern absperrt. Die Unternehmerorganisation schützt dafür den Tarifvertrag, indem ihre Mitglieder keine Arbeiter aufnehmen, die zu minderen als den im Tarifvertrage festgesetzten Löhnen oder Arbeitsbedingungen arbeiten wollen. Auf diese Weise vereinigt sich ein Kartell zur Regelung des Angebots in Ware mit einem Kartell zur Regelung des Angebots in Arbeitskräften zu einer Schutzgemeinschaft oder Allianz. Namentlich in England¹, aber auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind in den letzten Dezennien derartige Verbindungen in kleineren Spezialindustrien aufgetaucht. Von mancher Seite wurde ihnen eine große Zukunft zugesprochen, ein neuer Ausbau unseres Wirtschaftssystems wurde sogar erwartet². Solche Hoffnungen gehen aber viel zu weit. Die Tarifverträge sind vor allem keine den Kartellen analoge Erscheinung, denn sie werden von der eigentlichen Großindustrie abgelehnt und durch die fortschreitende Betriebskonzentration auch überflüssig gemacht, weil auf diese Weise das gemeinsame Ziel: stetiger Lohnsatz mit langsam steigender Tendenz, viel einfacher und sicherer erreicht wird. Die Allianz dient ferner nicht so sehr dem Tarifvertrage, der seinem Wesen nach diesen Schutz gar nicht braucht, als vielmehr der dahinter stehenden Arbeiterorganisation, dem Gewerkverein, der auf diese Weise seine namentlich in England ausgebildete Tyrannei gegenüber der Industrie und gegenüber dem Gros der nichtorganisierten Arbeiter noch schärfer zur Geltung bringt³. Schließlich ist das eigentliche Ziel der Schutzgemeinschaft eine gemeinsame Belämpfung von Outsiders, die aber so gehässige Formen angenommen hat, daß sie wahrscheinlich am frühesten zu einem Einschreiten der Gesetzgebung und Verwaltung gegen die Kartelle Anlaß geben wird. Aber auch

¹ E. J. Smith, *The New Trade Combination Movement*. London 1899.

² Markus Ettinger, *Die Regelung des Wettbewerbes im modernen Wirtschaftssystem*. Wien 1905.

³ Josef Grunzel, *System der Industriepolitik*. Leipzig 1905, S. 290 fg.

ohne diese Verknüpfung wirkt die Betriebskonzentration bessernd auf den Arbeitsvertrag.

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

Daß bei fortschreitender Betriebskonzentration auch Wohlfahrtseinrichtungen für die Arbeiter leichter durchzuführen sind, bedarf wohl kaum eines Beweises. Je größer, gleichartiger und ständiger die Arbeiterschaft ist, desto leichter und zweckmäßiger kann die Fürsorge eingerichtet werden. Kleinwächters¹ Idee aber, die Kartelle zu zwingen, daß sie die Arbeiter nach Art der Staatsbeamten mit Anspruch auf Dienstalterszulagen, Anwartschaft, Pension usw. für anstellen, ist ein staatssozialistischer Traum, dessen Verwirklichung uns nur in das entgegengesetzte und nicht weniger schädliche Extrem des Zustandes der freien Konkurrenz bringen würde.

¹ Friedrich Kleinwächter, Die Kartelle. Innsbruck 1883, S. 195.

Vierter Teil.

Wirtschaftspolitische Forderungen.

1. Der Agrarschutz.

Die Industrialisierung der Landwirtschaft und die Bodenbefreiung der Produktion überhaupt ändert das wirtschaftspolitische Ziel eines Landes: es liegt in der Blüte der Arbeit überhaupt, nicht in der Blüte einer bestimmten Arbeit. Zwar wird auch dann die Produktion jedes Landes eine Eigenart gewinnen, aber weniger durch den Boden als durch den Markt, weniger durch die äußere Natur als durch den Menschen. Wenn man daher heute den Bauer als den Ernährer des Landes, als den Erhalter gesunder Volkskraft, als den Träger guter Traditionen, als den starken Arm zur Verteidigung der heimatlichen Scholle preist, so treibt man ihn selbst ins Verderben. Man hat auch dem Handwerker das Lied vom goldenen Boden solange vorgesungen, bis er zugrunde ging. Statt den Bauer in falsche Sicherheit zu wiegen, sollte man ihm die Augen öffnen, damit er die Gefahr nicht erst bemerkt, wenn es zu spät ist. Wenn er die Augen wirklich öffnet, so wird er sehen, wie trotz alles Lebes und aller Hilfe ein Bauer nach dem andern von Haus und Hof ziehn muß, wie der von Gott geschenkte, in tausendjährigen Kämpfen und Mühen mit Blut und Schweiß getränkte Boden verlassen wird, um als Fasanerie oder Hasenrevier einem vornehmen Zeitvertreib zu dienen. Man müßte ihm sagen, daß große wirtschaftliche Ummwälzungen nicht aufzuhalten sind, auch nicht mit Beschränkungen, Zöllen und Geldunterstützungen, daß eine richtige Wirtschaftspolitik vielmehr bestrebt sein muß, für den neuen Kampf auch neue Waffen zu schmieden. Hätte man das Kleingewerbe weniger auf staatlichen Schutz angewiesen und mehr zu kaufmännischer Rührigkeit und organisatorischer Arbeit erzogen, so hätte es an der Fabrikindustrie nicht einen Gegner, sondern einen Helfer gefunden.

Besonders die Wirkung der Schutzzölle ist bisher unrichtig beurteilt worden. Man untersuchte die Wirkung auf die Preise und fand, daß der Zoll den Inlandspreis um den ungefähren Betrag des Zollsatzes über den Weltmarktpreis erhöht, wenn der Inlandsbedarf durch die Inlandsproduktion nicht überschritten oder sogar durch teilweisen Bezug aus dem Auslande gedeckt werden muß. Mit dieser Erhöhung des Inlandspreises ist aber noch keine Erhöhung der Rentabilität der Produktion gegeben, denn diese hängt von einer anderen Differenz ab, nämlich von der zwischen den Produktionskosten und dem Inlandspreis. Es kann der Fall eintreten, daß der Weltmarktpreis sinkt und auch eine Senkung des Inlandspreises herbeiführt, während die Produktionskosten gleich bleiben. Es kann aber auch der Fall eintreten, daß die Produktionskosten rascher zunehmen als die Inlandspreise, sodaß sich die Rentabilität ebenfalls verringert. Der letztere Fall ist der Landwirtschaft eigentümlich, soweit sie viel unbewegliches Bodenkapital braucht. Im allgemeinen vermehren die höheren Verkaufspreise für die Waren das zu ihrer Erzeugung verwendete Produktivkapital; wenn aber dieses Produktivkapital nicht vermehrbar ist, so müssen sich die Preise in einer Höherbewertung des schon vorhandenen Kapitals geltend machen. Die Zölle verteuern also das Bodenkapital und erhöhen die Produktionskosten in solchen Zweigen, die viel Bodenkapital beanspruchen. Der Zweck des Schutzzolles ist nicht die Erhöhung des Inlandspreises, sondern die Sicherung des Marktes, zunächst des Inlandsmarktes, doch gibt die feste Grundlage im Innern auch die Kraft nach außen und andererseits wirkt die durch den Auslandsmarkt herbeigeführte Verbilligung konsumsfördernd im Inlande. Die Sicherung des Marktes ist aber nicht zu verwechseln mit der Schaffung des Marktes, denn diese ist eine Errungenschaft der Kultur. Ein niedrigerer Eisenzoll konnte der Eisenindustrie in Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika mehr nützen als ein höherer in Rußland und Spanien. Darin besteht die Produktivität des Handels, daß er an die Stelle von Gütern mit niedrigem Gebrauchswert solche mit höherem Tauschwert und noch höherem Gebrauchswert setzt. Der Töpfer kann die von ihm gefertigten Tonwaren nicht selbst verbrauchen, verkauft sie daher zu dem in der Allgemeinheit geltenden Preis und kauft mit dem erhaltenen Tauschgut (Geld) Nahrungsmittel oder Gewebe, die er so dringend braucht, daß er das Tauschgut dafür bereitwillig opfert. Nur im Tauschwert gewinnen Verkäufer und Käufer nichts, weil im Momente des Tauschaktes nur ein Preis besteht, im Gebrauchswert aber gewinnen beide. Je größer

die Differenz, desto vorteilhafter der Handel, die Differenz aber wächst mit der zunehmenden Größe der Produktion und des Marktes, denn mit der Vermehrung der Produktion sinkt beim Produzenten der Gebrauchswert viel rascher als der Tauschwert. Daher kann auch im Verkehre der Wirtschaftsgebiete nicht die Deckung des Eigenbedarfes das Ideal sein, sondern die Gewinnung des größten Marktes.

Von diesem Standpunkte sind auch die Agrarzölle zu beurteilen, welche seit dem Hervortreten der überseeischen Getreide-Konkurrenz in den Achtzigerjahren des vorigen Jahrhunderts in den Zolltarifen der europäischen Kontinentalstaaten neben den Industriezöllen Platz gefunden haben und meist durch politische Kompromisse der Landwirte und Industriellen gestützt worden sind. Für Getreide und Massenvieh verringerte sich aber der Tauschwert, weil die überseeischen Produkte infolge rationeller Maschinenarbeit und sinkender Fracht immer billiger zu stehen kamen, der Gebrauchswert aber erhöhte sich, weil der Bedarf mit der Kultur zunimmt und das in der Produktion mitwirkende Bodenkapital durch die Zölle selbst verteuert wurde. Die Produktion verringerte sich, der Markt verengerte sich, schließlich mehrte sich die Zahl der Bauernwirtschaften, die überhaupt nicht mehr für den Verkauf produzieren, weil alle gewonnenen Erzeugnisse von den in der Bauernwirtschaft lebenden Personen (Familie und Gesinde) selbst verbraucht werden. Das ist aber kein Fortschritt, sondern ein Rückfall. Die Landwirtschaft muß von dem Wahne geheilt werden, daß ihr die Produkte durch die Natur vorgeschrieben sind, sie muß vielmehr auf dem Wege der Industrialisierung auf solche Produkte gelenkt werden, bei denen sich ein jeweilig genügend großer Markt entwickeln kann, bei denen die Differenz zwischen dem sinkenden Gebrauchswert und dem steigenden Tauschwert die Aussicht auf eine lohnende Verwertung bietet. Dann bilden aber die Agrarzölle keine besondere Kategorie mehr, sondern sind so zu beurteilen wie die Industriezölle. Sie sind nützlich, wo ein genügender Markt vorhanden ist, der gesichert werden muß, im anderen Falle schädlich.

Das Schutz Zollprinzip erhält damit seine Rechtfertigung, aber auch seine Begrenzung. Da in den bestehenden Schutzolltarifen die Grenzen nicht erkannt und daher vielfach überschritten worden sind, so wird eine Revision der Industrie- und Agrarzölle notwendig werden. Hierbei werden zwei Richtlinien zu beobachten sein. Vor allem ist dahin zu streben, daß im Zollsatz der Schutz vollständig zum Ausdruck kommt und nicht in sanitären, veterinärpolizeilichen und eisenbahntarifarischen Maßnahmen verborgen wird. Solche Um-

gehungen widersprechen zunächst, falls sie zu Verboten gesteigert werden, dem in der Handelspolitik herrschenden Grundsatz der Handelsfreiheit, sie sind aber auch zweckwidrig, weil sich das Ausland und die inländischen Interessenten durch die altmodische Diplomantentaktik doch nicht täuschen lassen, dagegen gerade jenen der Einblick in die Wirkungen des Zollschutzes erschwert wird, denen diese Beurteilung berufsmäßig zusteht. Weiters muß darauf Rücksicht genommen werden, daß der Aufbau des Zollschutzes viel leichter und ungefährlicher ist als der Abbau. Das wirtschaftliche Leben paßt sich auch vorsehentlichen Maßnahmen an, sodaß deren Beseitigung unter Schonung der vorhandenen Interessen vor sich gehen muß.

Zum Zwecke der neuen Zollrevision wird auch die Methode der Zollfeststellung geändert werden müssen. Früher war die Bemessung der Zollsätze lediglich Aufgabe der Verwaltungsbeamten, die je nach ihrer Gewissenhaftigkeit mehr oder minder verlässliche Auskunftspersonen befragten. Später zog man die Produzenten zur Mitarbeit heran und überließ ihnen im Wesentlichen den Abschluß der notwendigen Kompromisse. Auf diese Weise kam es aber zu einem gegenseitigen Sinaufzilitieren der Zollsätze, denn die eisenverarbeitenden Industrien z. B. befreundeten sich auch mit einem hohen Zoll auf Roheisen, falls ihre Forderungen auf Zollerhöhung ihrer Fabrikate entsprechende Unterstützung fanden. Der ohnedies nie große Einfluß der gesetzgebenden Körperschaften auf die äußere Handelspolitik muß sich aber noch mehr verringern, je komplizierter der Zolltarif wird, denn die einzelnen Teile des immer umfangreicheren Werkes sind so ineinander verklammert, daß die Änderung einer Stelle häufig das ganze Werk gefährdet. Die Meinungen müssen vielmehr geklärt sein, bevor ein fertiger Gesetzentwurf vorliegt, und das ist nur möglich in der breitesten Öffentlichkeit, die nicht bloß die Produzenten, sondern auch die Konsumenten jedes Artikels zu Worte kommen läßt.

2. Ein Zollschutz für Arbeitskräfte.

Der Zollschutz für Waren ging unter dem Schlagworte des Schutzes der nationalen Arbeit. Damit sollte gesagt werden, daß der Zoll für eine eingeführte Ware nicht dem in ihr enthaltenen Material, sondern der darauf verwendeten Arbeit zugedacht ist. Die Arbeit selbst ist unkörperlich und läßt sich nur in ihrer Verkörperung schützen, und zwar auf doppelte Weise, entweder in der durch die Arbeit hergestellten Ware oder in dem die Arbeit leistenden Menschen. Daß man bis in die neueste Zeit nur an den Schutz der Ware und

nicht an den der Arbeitskräfte dachte, hatte seine besonderen Gründe. Die Konkurrenz in der Ware hat sich viel früher entwickelt, weil die menschliche Arbeitskraft weit weniger leicht übertragbar ist. Zudem ist der Mensch nicht bloß Träger der Arbeitskraft wie irgend ein Arbeitstier, sondern als Konsument Endzweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit und als politisches Individuum in seiner freien Beweglichkeit staats- und völkerrechtlich sichergestellt. Erst in der heutigen Zeit vollzieht sich eine gewisse Wandlung der Anschauungen, die wenigstens indirekt auf einen Zollschutz der menschlichen Arbeitskräfte abzielt.

Die fortschreitende Industrialisierung hat nämlich zur Konkurrenz der Ware eine viel gefährlichere Konkurrenz der Arbeitskräfte hinzugefügt. Die immer bequemeren und billigeren internationalen Reisewege dienen nicht bloß dem Warengeschäft, dem Vergnügen und der Erholung, sondern in immer höherem Maße auch der Übertragung von Arbeitern. Ganze Massen ergießen sich zur dauernden oder vorübergehenden Niederlassung aus den in der Industrialisierung zurückgebliebenen Wirtschaftsgebieten in die vorgeschrittenen. Italienische Erd- und Bauarbeiter wandern in großen Scharen nach Österreich, Deutschland und anderen Ländern des europäischen Kontinents, um mit ihren Ersparnissen im Herbst wieder heimzukehren. In Frankreich sind mehr als 200 000 Italiener dauernd beschäftigt. Deutschland importiert alljährlich für die Erntezeit mehr als 300 000 slawische Wanderarbeiter aus Rußland und Galizien. Weit größer ist aber die transozeanische Wanderung von Europa nach den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Südamerika, Australien und Südafrika. In der Zeit von 1820 bis 1900 sind den Vereinigten Staaten allein etwa 12 Millionen zugewandert; im Jahre 1907 stieg die Einwanderung bis auf die Rekordziffer von 1,3 Millionen, doch trat seither infolge des Umschlages der Hochkonjunktur eine Abschwächung ein. Argentinien erhält aus Italien und Spanien besonders viele Saisonarbeiter, die dort zwei Winter verbringen, nämlich zwei Ernten, welche dort in den Winter fallen, und im folgenden Sommer wieder in der Heimat sind. Von Ostasien richtet sich wieder ein Strom bedürfnisloser Chinesen und Japaner nach allen Weltrichtungen. Auch für die Arbeitskraft gilt die Tendenz der Bodenbefreiung. Mögen Philosophen noch so sehr die Rückkehr zur Scholle predigen, das Leben ruft: „Weg von der Scholle!“

Die Ursache dieser Wanderbewegung hat man früher in der Übervölkerung Europas gesucht. Die alte Welt gebe ihren Menschenüberschuß an die mit vielem jungfräulichem Boden bedachte neue

Welt. So dachte und denkt man vielfach noch heute. Dieser Ansicht widerspricht schon die Tatsache, daß die einstmalß bedeutende Auswanderung aus Deutschland gerade in der Zeit seiner raschesten Bevölkerungszunahme fast aufgehört hat, daß die heutigen Auswanderungsreservoirs die schlecht besiedelten Gegenden Südtaliens, Ungarns und Galiziens sind. Die größte Anziehungskraft auf die Einwanderer in den Vereinigten Staaten von Amerika üben auch nicht die landwirtschaftlichen Staaten aus, sondern die industriellen, New-York, Pennsylvanien, Illinois und Ohio. Im Einzelfalle mögen mancherlei, auch rein persönliche Motive mitwirken, ausschlaggebend für die gesamte Wanderbewegung ist aber die Differenz zwischen dem neuen Lohn und der alten Lebenshaltung. Die Menschen aus den Ländern mit niederer Lebenshaltung wandern in die Länder mit höheren Löhnen und erzielen, weil sie zunächst noch die alte Lebenshaltung beibehalten, aus dieser Differenz Ersparnisse, die sie in ihre Heimat senden und dort zu einem Kapital ansammeln. Aus den Vereinigten Staaten von Amerika sollen nach dortigen Berechnungen jährlich etwa $1\frac{1}{4}$ Milliarden Franken an Lohnersparnissen nach Europa gehen. Italien bezieht allein etwa 350 Millionen Franken, zu denen aber noch 150 Millionen an Ersparnissen der europäischen Wanderarbeiter hinzuzurechnen sind, sodaß also Italien aus dieser Wanderbewegung mehr als ein Viertel der ganzen Summe verdient, welche der Warenexport ins Land bringt. Es mag auf den ersten Blick befremdlich erscheinen, daß auf diese Weise Kanada und Argentinien gegenüber Österreich und Italien als die in der Industrialisierung vorgeschrittenen Gebiete bezeichnet werden, doch kommt es nicht darauf an, was man produziert, sondern wie man produziert. Der österreichische Bauer, der mit seinem Gesinde alle Produkte verzehrt, welche die Wirtschaft hervorbringt, ist ein wirtschaftliches Fossil. Der kanadische oder argentinische Farmer aber ist gar nicht Landwirt im europäischen Sinne, sondern Getreide- oder Fleischfabrikant, der mit modernsten Mitteln für den größten Markt arbeitet.

Während nun der Tourist und Vergnügungsreisende willkommen ist und unter dem Titel des Fremdenverkehrs alle möglichen Erleichterungen findet, weil er als Konsument kommt und dem Lande zu verdienen gibt, ist der fremde Arbeiter nur solange ein Gewinn für das Land, als an Arbeitern großer Mangel herrscht und nicht eine Masse von inländischen Arbeitern vorhanden ist, die sich auf Grund ihrer höheren Löhne auch eine höhere Lebenshaltung ein-

gerichtet haben, die also das im Lande verdiente Geld auch im Lande wieder ausgeben. In jedem Wirtschaftsgebiet entsteht allmählich ein gewisses Gleichgewicht zwischen Arbeitslohn, Arbeitsleistung und Lebensbedarf, das durch Einwanderer mit niedriger Lebensstellung empfindlich gestört wird, weil die Anpassung an das bestehende Verhältnis nur in langsamem Übergange, bei großen Unterschieden in Nationalität und Rasse aber überhaupt nicht erfolgt. Vom privatwirtschaftlichen Gesichtspunkte ergibt sich daraus ein Druck auf die inländischen Arbeitslöhne, unter welchem auch die bessere Lebenshaltung zurückgehen muß. Vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte aber bedeuten die ins Ausland gesendeten Ersparnisse eine Kraftentziehung, weil die fremden Arbeiter nur als Produzenten, nicht aber als vollwertige Konsumenten zu zählen sind und daher den Markt verengern.

Ein Zollschutz für Arbeitskräfte stieß sich aber an dem in den Verfassungsgesetzen und Handelsverträgen der Kulturländer anerkannten Grundsatz der Freizügigkeit. Man hat sich deshalb zunächst mit einem indirekten Schutz beholfen, indem man den Grundsatz selbst unangetastet ließ, aber durch die Art seiner Anwendung Beschränkungen durchzuführen versuchte. Eine Analogie bietet die Handelspolitik, auf deren Gebiete das Prinzip der Handelsfreiheit im Wege von veterinärpolizeilichen Verboten und das Prinzip der Konkurrenzfreiheit im Inlande durch Maßnahmen der Lebensmittelpolizei umgangen wird. Man gestattet die Einwanderung, sucht aber speziell die Einwanderung fremder Arbeiter durch sanitäts- und sicherheitspolizeiliche Bestimmungen und Kontrollen möglichst einzudämmen. Meister darin wurden die Vereinigten Staaten von Amerika. Man konnte dort beobachten, wie in den Fabriken nacheinander der Amerikaner durch den Iren, dieser durch den französischen Kanadier und dieser wieder durch Syrer und Armenier, wie er in den Bergwerken durch Iren und Deutsche und schließlich durch Slaven verdrängt wurde. Dem ersten Einwanderungsgesetze vom 3. August 1882 folgten mehrere andere, zuletzt das vom 20. Februar 1907, und zwar suchte man hauptsächlich kranke, mittellose, sowie der öffentlichen Sicherheit und Gesundheit gefährliche Individuen auszuschließen. Über dieses einwandfreie Gebiet von Beschränkungen hinaus geht aber das Verbot der Einwanderung von Kontraktarbeitern, nämlich von solchen Arbeitern, die durch das Anbieten einer Arbeitsgelegenheit zur Auswanderung veranlaßt wurden, sowie die Erhebung einer Kopfstape, die von 0,50 auf 4 Dollars erhöht wurde, und mit

den Kosten der Einwanderungskontrolle gerechtfertigt wird. Am meisten restringierend wirkt aber die überaus harte Handhabung der gesetzlichen Bestimmungen gegenüber den Schiffsgesellschaften und den Einwanderern; die skandalösen Zustände auf der Einwandererinsel Ellis Island beginnen bereits die breite Öffentlichkeit aufzuregen. In ähnlicher Weise verbieten Australien und Neuseeland die Einwanderung von Mittellosen, Gebrechlichen, Vorbestraften und Analphabeten. Kanada verbietet die Einwanderung von mittellosen Personen, sowie von solchen, welche gewisse körperliche, moralische oder intellektuelle Mängel aufweisen (Gesetz vom 4. Mai 1910).

Weniger strupulös hinsichtlich des Prinzips der Freizügigkeit war man in der Verfolgung des Schutzes weißer Arbeit (White Policy), weil mit der Einwanderung farbiger Arbeiter zu den wirtschaftlichen auch politische und soziale Gefahren hinzutreten. Schon nach einer im Jahre 1888 abgehaltenen Konferenz haben die australischen Staaten die Einwanderung von Chinesen beschränkt und mit einer Kopfsteuer belastet. Durch das Bundesgesetz von 1901 wurde die Einwanderung Farbiger im allgemeinen dadurch behindert, daß Personen nicht zugelassen werden dürfen, die nicht in einer europäischen Sprache auf Diktat eine Reihe von 50 Worten schreiben und unterzeichnen können. Überdies wird die Produktion mit Hilfe von weißen Arbeitern durch Prämien gefördert, wie z. B. durch Prämien für „white-grown sugar“, sowie die Repatriierung der schwarzen Plantagenarbeiter (Kanakas) nach ihren ozeanischen Heimatinseln durchgeführt. In den Vereinigten Staaten von Amerika ist die Zulassung von Chinesen auf die Angehörigen der gebildeten Stände beschränkt. Scharfe Maßnahmen ergriff auch Britisch-Kolumbien. Das kanadische Einwanderungsgesetz von 1910 ermöglicht die Erlassung von Einwanderungsverboten für bestimmte Klassen oder Rassen. In Südafrika wurde, da Not an schwarzen Arbeitern herrscht und die Verwendung von weißen Arbeitern das Ansehen des weißen Elements als der herrschenden Klasse gefährden würde, im Jahre 1904 auf Grund eines Vertrages mit China die Einfuhr chinesischer Kulis für den Minenbetrieb ins Werk gesetzt, doch wurden infolge eines politischen Systemwechsels im Mutterlande bis 1911 alle Arbeiter wieder repatriiert.

Eine bemerkenswerte Neuerung stellt die in Frankreich im Jahre 1911 eingebrachte Gesetzesvorlage dar, welcher zufolge fremde Lohnarbeiter einer Sondersteuer unterworfen werden sollen. Sie schafft einen Zollschutz für Arbeitskräfte und bildet die einzig

richtige Lösung des Problems. Wenn die höhere Lebenshaltung des Inlandsarbeiters einen Schutz verdient, dann ist es besser, wenn dieser Schutz in einer ausgleichenden Sondersteuer, als in administrativen Schikanen seinen Ausdruck findet, die willkürlichen und korrumpierenden Einfuhrverboten gleichkommen.

3. Kartell- und Trustgesetze.

Ein Herr Hjalmar Schacht leitete eine Kritik meines im Jahre 1902 erschienenen Buches über Kartelle mit den Worten ein¹: „Nicht nur ein falsches, sondern ein gefährliches Buch.“ ... „Grunzel stellt allen Ernstes die Kartelle in ihrer heutigen Form als etwas durchaus erstrebenswertes und als einen volkswirtschaftlichen Fortschritt hin.“ Trotz dieser und ähnlicher Warnungen hat die Irrlehre auffallend rasche Fortschritte gemacht. In der volkswirtschaftlichen Literatur ist seither mancher unmerklich aus einem Saulus ein Paulus geworden, nur die Politiker und Zeitungen nehmen Rücksicht auf die in der Volkmeinung eingewurzelten Schlagworte. Vom rein sachlichen Standpunkte wird heute die innere Berechtigung und wirtschaftliche Erspriesslichkeit der Kartelle voll anerkannt.

Eine weitere Änderung wird sich in den Ansichten über die gesetzliche Regelung der Kartelle ergeben. Im ersten Ansturm suchte man die bestehenden Gesetze auf die neue Erscheinung anzuwenden. Eine Handhabe schien in manchen Ländern die strafrechtliche Bestimmung zu bieten, welche alle Verabredungen behufs Verteuerung von Lebensmitteln und anderen Waren des notwendigen Bedarfs für rechtlich unwirksam erklärt oder sogar unter Strafe stellt. Sie war, wie in Frankreich, Rußland, Italien, im allgemeinen Strafgesetzbuch, oder, wie in Österreich (Koalitionsgesetz vom 7. April 1870), in einem Spezialgesetz enthalten. Diese Gesetzgebung stammte aber aus einer Zeit, in welcher Kartelle weder vorhanden noch möglich waren. Die Volkswirtschaft war im Mittelalter lokal gegliedert, die Produktion arbeitete in der Hauptsache für einen engbegrenzten Markt, auf welchem die Kaufleute und Handwerker vermöge ihrer zünftigen oder zunftartigen Organisation eine bevorrechtete Stellung einnahmen. Um eine Ausbeutung dieses bei dem Mangel an Verkehrsmitteln tatsächlichen und infolge der Zunftorganisation auch rechtlichen Monopols hintanzuhalten, stellte die Behörde für jeden Ort

¹ Preussische Jahrbücher. Bd. CX, Heft 1 (Oktober 1902), S. 155.

bestimmte Lohn- und Preistaxen auf, die von den Arbeitern, Gewerbetreibenden und Kaufleuten nicht überschritten werden durften. Insbesondere wurden alle Verabredungen von Arbeitern und Gewerbetreibenden für strafbar erklärt, welche den Zweck hatten, andere als die behördlich angeordneten Taxen durchzusetzen. Diese Koalitionsverbote wurden bezüglich der Arbeiter von der europäischen Gesetzgebung in den Sechzigerjahren fallen gelassen, weil man die Koalitionsfreiheit als wichtiges Mittel zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen erkannt hatte, haben aber auch für die Waren jede Berechtigung verloren, weil für ihre Anwendung die wichtigsten Voraussetzungen fehlen, nämlich: 1. das Vorhandensein eines abgeschlossenen lokalen Marktes, weil unterdessen die Verkehrsmittel eine Produktion für den Weltmarkt geschaffen haben, 2. die Monopolstellung der Gewerbetreibenden, weil die zünftige Organisation durch das Prinzip der Gewerbefreiheit gesprengt worden ist, und 3. die behördlichen Preistaxen, deren Überschreitung geahndet werden soll. Auf die Kartelle passen sie umso weniger, als die meisten Kartelle eine Preisfixierung gar nicht vornehmen; die Preiskartelle sind sogar die schwächsten und gebrechlichsten von allen.

In manchen Ländern wieder, wie in Deutschland, wurde die zivilrechtliche Bestimmung herangezogen, welche die den guten Sitten widersprechenden Verträge für unwirksam erklärt. Der Verstoß gegen die guten Sitten wurde in zweifacher Richtung konstruiert. Erstens insofern, als durch Vereinigungen von Gewerbetreibenden, welche die Festhaltung gewisser Mindestpreise für ihre Produkte anstreben, den Intentionen des Gesetzgebers, welcher durch die Gewerbefreiheit die Interessen der Gesamtheit fördern will, in unzulässiger Weise entgegengearbeitet werde. Zweitens insofern, als durch solche Verträge die Individualfreiheit des einzelnen in einer der Absicht des Gesetzgebers zuwiderlaufenden Weise geschmälert werde. Das Prinzip der Gewerbefreiheit kann aber nur insoweit berechtigt sein, als es den Interessen der Gesamtheit dient, wird also nicht verletzt, wenn sich die Produzenten vereinigen, um ihren Produktionszweig in einer kritischen Zeit lebensfähig zu erhalten. Die Individualfreiheit kann aber nicht soweit gezogen werden, daß sie auch keine vertragsmäßige Einschränkung erfahren darf.

Auch durch jedes neue Gesetz wäre die straf- oder zivilrechtliche Bekämpfung der Kartelle wirkungslos. Was man strafen will, muß man genau definieren, man trifft also nur die Form und nicht den Inhalt, weil die Formen der Betriebs-

konzentration ungemein wandelbar sind. Eine Fusion z. B. kann nicht getroffen werden, weil sie sich von einer Einzelunternehmung nur durch die Entstehungursache unterscheidet; gerade sie wäre aber von den mächtigsten Kartellen am leichtesten zu bewerkstelligen. Die zivilrechtliche Anfechtbarkeit führt aber nur zu krassen Mißbräuchen. Erhält das Publikum das Klagerecht, so werden raffinierte Erpreßungen an der Tagesordnung sein. Erhält aber der Kartellteilnehmer das Klagerecht, so wird der im kaufmännischen Verkehr so wichtige Grundsatz von Treu und Glaube in der gröblichsten Weise verletzt, weil dadurch der dem Kartell beigetretene Produzent das Recht bekommt, einen abgeschlossenen Vertrag nach Belieben zu brechen, wenn er ihn nicht mehr für nützlich halt. Die von mancher Seite vorgeschlagene staatliche oder richterliche Preisfestsetzung für kartellierte Artikel ist ein Ding der Unmöglichkeit. Würden die Produktionskosten als Basis für die Preisberechnung angenommen, so müßte darauf Rücksicht genommen werden, daß in einem Lande nicht zwei Betriebe mit denselben Kosten arbeiten. Würde der Preis so gestellt werden, daß auch die Kosten des am teuersten arbeitenden Betriebes gedeckt werden, so würde er sicher nicht niedriger ausfallen als der Kartellpreis; wäre er niedriger, so würde durch Verdrängung der schwächeren Betriebe die Gesamtproduktion und damit das Angebot der Ware eingeschränkt werden. Nimmt man aber den Weltmarktpreis als Vergleichsbasis, so würde der heutige Zustand ebenfalls nicht geändert werden, da der inländische Kartellpreis den Weltmarktpreis samt Zoll nicht überschreiten kann und es doch nicht angeht, der Industrie mit einer Hand den Zollschutz zu geben und mit der anderen gleichzeitig wegzunehmen. Ist der Zoll zu hoch, so soll man ihn nicht umgehen, sondern ermäßigen.

Über die Bekämpfung der Trusts ist namentlich im politischen Kampfe in den Vereinigten Staaten von Amerika viel gesprochen und geschrieben worden, ohne daß es jedoch wirklich Ernst damit geworden ist. Viele Einzelstaaten haben eigene Gesetze erlassen oder diesbezügliche Bestimmungen in die Verfassung aufgenommen, aber die Gerichte haben in der Regel den sehr schwer zu erbringenden Beweis verlangt, daß ein wirkliches Monopol vorliegt. Für das gesamte Bundesgebiet gilt ferner die Federal Anti-Trust-Act, die sogenannte Sherman Act vom Jahre 1890, welche die Trusts und sonstige „Kombinationen“ für ungültig erklärt. Nach diesem Gesetz sind wiederholt, zuletzt erst im Jahre 1911, Verurteilungen einzelner Trusts, namentlich der Standard Oil Co., erfolgt, die aber

immer nur eine äußere Form trafen und nicht einem einzigen Trust das Leben unmöglich gemacht haben. Ferner hat die Interstate Commerce Act vom Jahre 1887 mit ihren Amendements (Elkins Act vom Jahre 1903 und Hepburn Act vom Jahre 1906) der Bundeskommission für die Eisenbahntarife gewisse Befugnisse gegeben, welche gegen die Trusts gehandhabt worden sind, da diese aus ihren Verträgen mit den Privatbahnen nicht geringe Vorteile ziehen. Im Jahre 1903 wurde zur Sammlung von informativem Material ein Trustsbureau (Bureau of Corporations) errichtet. Bemerkenswert ist, daß Präsident Roosevelt, der in der Zeit seiner Präsidentschaft eine besonders scharfe Kampagne gegen die Trusts geführt hat, in seiner Abschiedsbotschaft an den Kongreß in Washington im Dezember 1908 es für schlimmer als töricht erklärte, nach dem Beispiel der Sherman Act alle Kombinationen verhindern zu wollen, vielmehr seien alle ausdrücklich zu gestatten und die Regierung sei bloß mit der öffentlichen Kontrolle zu betrauen. Nach dem Vorbilde der amerikanischen Sherman Act ist auch in Australien ein Antitrustgesetz geschaffen worden, die Industries preservation act 1906, die alle Versuche zur Monopolisierung in Handel und Verkehr mit Geldstrafen belegt und die Einfuhr fremder Waren zu Schleuderpreisen verbietet. Dieses Gesetz kam zunächst überhaupt nicht in Anwendung, wurde aber dann durch die Novellen vom 14. April 1908 und 13. Dezember 1909 oerscharft. Nach der letzteren soll die bloße Gewährung irgend eines Rabattes unter der Bedingung, daß der Abnehmer ausschließlich mit dem Trust seine Geschäfte abschließt, straffällig machen, was sich namentlich gegen den Kohlen- und den Schiffahrtstrust richtet. In Kanada ermächtigt eine Bestimmung des Zollgesetzes vom 29. Juni 1897 die Regierung, den Zoll für einen Artikel herabzusetzen oder aufzuheben, falls durch einen Trust oder eine andere Vereinbarung unter den Fabrikanten oder Verkäufern dieses Artikels die Konsumenten benachteiligt werden. Gegen eine solche Vollmacht sind aber verfassungsrechtliche Bedenken anzuführen, da die Zollgesetzgebung tatsächlich aus den Händen der Gesetzgebung in die der Verwaltung gleiten kann. Alle diese Antitrustgesetze haben sich praktisch als wirkungslos erwiesen.

In Europa hat sich der Kampf gegen die Kartelle schließlich auf die Forderung der öffentlichen Kontrolle reduziert. In zahlreichen Enqueten und Diskussionen wurden die Kartelle durchleuchtet, an Vorschlägen und Gesetzentwürfen hat es nicht gefehlt, die abwartende Stellung der Gesetzgebung und Verwaltung hat sich aber nicht geändert, weil alle vorgeschlagenen Neuerungen als aussichtslos

erschienen. Dieser zumartenden Stellung entsprach die allein realisierbare, aber materiell nichtsagende Forderung nach weitgehender Publizität und amtlicher Evidenzhaltung der Kartellvorgänge. Sie war aber auch nur solange am Platze, als sich die Kartelle scheu vor der Öffentlichkeit verbargen, weil die Verurteilung durch die öffentliche Meinung sicher und die steuer- und gebührenrechtliche Behandlung der Kartellverträge unsicher war. Heute muß sie fallen gelassen werden, weil sich jede Staatsverwaltung auch ohne besonderes Gesetz und Amt vollkommen informieren kann.

Eine Regelung der Kartelle erweist sich zwar notwendig, aber unter einem ganz anderen Gesichtspunkt, nämlich dem des modernen Koalismus. Auf allen Gebieten des Berufslebens suchen die Angehörigen einer Kategorie als Gegengewicht gegen den wirtschaftlichen Individualismus eine Vereinigung, aber nicht eine dauernde mit festgelegten Mitteln und Zielen, sondern eine zeitweilige, welche einen wechselnden Kampf mit verschiedenen Fronten ermöglicht. Man mußte die Koalitionsfreiheit den Arbeitern, später den Beamten zugestehen, man kann sie auch den Produzenten nicht vorenthalten. Die Koalitionsfreiheit darf aber nicht zum Koalitionszwang ausarten, und nach dieser Richtung machen sich wie bei den Arbeitern auch bei den Kartellen Mißbräuche bemerkbar, indem gegen die Outsider die Zwangsmittel der Drohung, Einschüchterung, Materialunterbindung u. dergl. angewendet werden. Ferner muß die Koalitionsfreiheit an den öffentlichen Interessen eine Schranke finden, damit nicht Momente eines Notstandes oder einer Gefahr ausgebeutet werden. Ein modernes Koalitionsgesetz oder ein bloßer Koalitionsparagraph in dem hier angedeuteten Sinne ist daher unter den heutigen Verhältnissen die einzig mögliche und wünschenswerte Lösung der Kartellfrage. Gegen etwaige sonstige Ausschreitungen bietet die staatliche Wirtschaftspolitik in der knapperen Bemessung des Zollschutzes, in der Beeinflussung der Eisenbahn- und Schifffahrtstarife, in der Förderung der Konsumentenorganisationen, in der Regelung des Submissionswesens usw. genügende Handhaben; ein besonderes Kartellgesetz wäre in dieser Beziehung nur von Nachteil.

4. Die Kapitalsausfuhr.

Neuestens wird in den großen Industriestaaten England, Deutschland und Frankreich die Frage der Kapitalsausfuhr viel erörtert. Während die Arbeitskräfte aus den kulturell niederen in die höheren Wirtschaftsgebiete strömen, fließt das Kapital umgekehrt aus den

vorgeschrittenen Ländern in die zurückgebliebenen. Dort wirkt es zwar günstig für die Wirtschaftsbilanz des Mutterlandes, weil es ein dauerndes Schuldverhältnis begründet, aber ungünstig für die heimatische Produktion, weil es die Errichtung von Konkurrenzunternehmungen im Absatzgebiete fördert. So dachte man vielfach und bezeichnete daher die Kapitalsausfuhr als schädlich und gefährlich. Man hat sogar eine künstliche Einschränkung des „Exportkapitalismus“ empfohlen, namentlich in solchen Momenten, in welchen der heimische Markt, soweit dies erkennbar ist, des verfügbaren heimischen Kapitals bedarf¹. Die Verweigerung der Zulassung zur amtlichen Notierung ausländischer Wertpapiere an der Börse und die Erhöhung der aus diesem Anlasse zu leistenden Abgaben sollten die Mittel hiezu sein.

Auf der anderen Seite hat man die Kapitalsausfuhr für notwendig erklärt. In Frankreich wurde berechnet, daß von einer jährlichen Kapitalersparnis von 5 Milliarden Francs höchstens zwei Fünftel im Inlande Verwendung finden können, so daß Investitionen im Auslande unvermeidlich seien. Der im Verhältnis zur Kapitalsproduktion geringe Kapitalsverbrauch wird von einigen Schriftstellern auf den eingewurzelten Gang des französischen Volkes zum Rentnertum, von anderen auf den Mangel an Rohstoffen und Arbeitern zurückgeführt. In England hat Sir Edgar Speyer in einem im Liberal Colonial Club gehaltenen Vortrag (Mai 1911) die auswärtigen Kapitalsanlagen auf 3500 Mill. und die jährliche Zinseneinnahme auf 180 Mill. Pfund Sterling geschätzt; die Hälfte der Anlagen entfällt auf die Kolonien, die andere auf das Ausland. Von einer Kapitalflucht, so meinte er, könne keine Rede sein, denn das Kapital bleibe im Inlande, solange Verwendung dafür vorhanden sei. Wenn in Deutschland der Zinsfuß für Leihkapital höher sei als in England und Frankreich, so sei das ein Beweis, daß im Inlande noch gute Verwendung vorhanden sei.

Wer die vorangegangene Beweisführung über die zunehmende Industrialisierung annimmt, muß zu anderen Resultaten gelangen. Vor allem müssen alle künstlichen Hemmungen der Kapitalsausfuhr als unwirksam verworfen werden. Das Kapital fließt unaufhaltsam nach dem Ort des höheren Ertrages, der Ertrag wird aber um so höher sein, je tiefer der Ort der Kapitalsverwendung unter dem Kulturniveau des Ortes der Kapitalbildung steht. Sowie

¹ Kießer, Die deutschen Banken und ihre Konzentration. Jena 1910, S. 317 fg.

unter den Individuen diejenigen, die reich werden wollen, unternehmer, aber ärmer sind als diejenigen, die schon reich sind, so wandert auch im Völkerverleben das Kapital zum Unternehmungsgeist. Ein bis in die breiten Schichten des Volkes saturiertes Land wie Frankreich muß daher dem Rentnertum verfallen. Will man es zum Unternehmungsgeist erziehen, so darf man ihm nicht mehr Kapital ausdrängen als es braucht, sondern muß im Gegenteil trachten, es durch Befriedigung neuer Bedürfnisse in den breiten Volksschichten relativ ärmer zu machen und aus seiner Selbstzufriedenheit herauszutreiben. Nicht die Natur trägt die Schuld, sondern die verfehlte Wirtschaftspolitik. Das bedürftige Land erhält aber Kapital unter allen Umständen. Die Zulassung zur amtlichen Notierung ist für die Marktgängigkeit eines Wertpapiers zwar wertvoll, aber nicht unentbehrlich, besonders dann nicht, wenn ein anderes Land diese Notierung bewilligt, denn dann kommt das heimische Kapital auf einem Umwege doch in das erwünschte Gebiet. Frankreich ist durch die Verweigerung der Notierung einer türkischen und einer ungarischen Anleihe um keine angenehme Erfahrung reicher geworden.

Der Kapitalserport ist aber auch nicht schädlich, sondern nützlich. Das geliehene Geld verwoandelt sich auch im Ausland sofort in Sachkapital und wirkt direkt oder indirekt in großen Unternehmungen, die wieder Einrichtungen und leitende Kräfte brauchen. Das borgende Land ist gleichzeitig Lieferant von Ingenieuren, Kaufleuten und Maschinen. Freilich kann das Unternehmen der Konkurrent eines gleichartigen Unternehmens im Mutterlande sein, aber die Produktion zweier Wirtschaftsgebiete wird niemals gleichartig werden, sondern wird sich mit zunehmender Industrialisierung nur noch mehr differenzieren. Je mehr ein Gebiet emporblüht, desto besser auch für das andere. Es werden dann zwar Verschiebungen vorkommen. Man wird vielleicht Rattune und Eisenträger nicht absetzen können, dafür vielleicht umsomehr Tuche und Werkzeuge. Der Exportkapitalismus schafft nicht bloß Konkurrenten, sondern noch mehr Kunden, und ist daher für alle Beteiligten segensreich.

5. Die Kreditgefahr.

Eine gewisse Gefahr bringt der Industrialismus durch die Verschiebung des Verhältnisses zwischen Produktionskredit und Konsumtionskredit. Das Zinsnehmen mußte in älteren Zeiten für verwerflich gelten, solange der Konsumtionskredit herrschte, der nur zur Beschaffung von Gütern des Lebensunter-

haltes dient. Die Neuzeit aber steht im Zeichen des Produktivkredits, durch welchen neue wirtschaftliche Werte geschaffen werden und von dem fremden Kapital ein die Zinszahlung übersteigender Ertrag erzielt werden kann, der also Kapital und Unternehmungsgeist vermählt und für den Schuldner vorteilhafter ist als für den Glaubiger. Der Industrialismus birgt nun die Gefahr einer neuerlichen Ausdehnung des Konsumtivkredits. Er vermehrt nämlich zunächst das Heer der Festbesoldeten, der Beamten und Angestellten in öffentlichen und privaten Diensten, er verwandelt aber mit Hilfe der unpersönlichen Aktie auch den Unternehmer immer mehr in einen Rentner mit ziemlich gleichmäßigem Einkommen. Die am Produktionsprozeß direkt beteiligten Unternehmer schlagen nun die steigenden Kosten der Lebensmittel und Rohstoffe, sowie auch die erhöhten öffentlichen Abgaben auf die Warenpreise auf, denn sämtliche Lasten der Produktion werden regelmäßig auf den Konsumenten abgewälzt. Wenn dieser Konsument selbst an einem Produktionsprozeß unmittelbar beteiligt ist, so wälzt er die Last wieder weiter. Die Lawine bricht sich erst an dem festen Einkommen. Zwar setzen die Festbesoldeten mit der Zeit eine Verbesserung ihrer Gehalts- oder Lohnbezüge durch, aber meist nach geraumer Zeit und langen Kämpfen, werden übrigens auch dadurch wieder neu belastet, weil sich die Produktionskosten und öffentlichen Abgaben vergrößern. Der größte Teil der österreichischen Einkommensteuer fließt bezeichnenderweise aus Dienstbezügen. Der letzte Konsument mit festem Einkommen ist aber durch seine berufliche Tätigkeit und soziale Stellung auf einen bestimmten standesgemäßen Lebensunterhalt wie auf ein Existenzminimum festgelegt. Er kann seine Ausgaben nicht einschränken, sucht also die Zahlungen hinauszuschieben. So erklärt sich die Besorgnis erregende Verschuldung von Offizieren und Beamten. Ebenso wie sich die Preislawine gegen den letzten Konsumenten richtet, bewegt sich die Kreditlawine von ihm zurück. Der Detailhändler kann als kapitalschwaches Element den Kredit nur gewähren, wenn er ihn vom Großisten erhält, dieser verlangt ihn wieder vom Fabrikanten, der Kreditfristen von einem Jahr und mehr bewilligen muß. Die hohen Außenstände des Produzenten bedingen ein hohes Betriebskapital, das keinen Ertrag liefert, und erhöhen das Risiko der gesamten Produktion. So verwandelt die unheilvolle Borgwirtschaft den wertvollen Produktivkredit, welcher die Leistungsfähigkeit steigert, in unfruchtbaren Konsumtivkredit, welcher nur ein künftiges Einkommen vorwegnimmt.

Durch diesen Umwandlungsprozeß leiden auch Einrichtungen

zur Förderung des Produktivkredits, wenn sie auf einem Umwege dem Konsumtivkredit dienstbar gemacht werden. Weniger Gefahr ist beim Wechsel vorhanden, welcher der Träger des Produktivkredits unter den Produzenten (im weitesten Sinne des Wortes) selbst ist. Der Verkäufer zieht auf den Käufer einen Wechsel, der aber oft erst nach sechs Monaten fällig ist und nur dadurch zu Bargeld gemacht werden kann, daß er bei einer Bank diskontiert wird. Eine wesentliche Verbesserung entsteht, wenn die Bank als Kontrahent dazwischen tritt, indem auf eine Bank gezogen und deren Akzept in Zahlung gegeben wird, denn auf diese Weise wird der Warenwechsel durch das Bankakzept und der Warenkredit durch den billigeren Bankkredit ersetzt. Die Kartelle und Trusts haben sogar vielfach Barzahlung oder doch kürzere Kreditfristen durchgesetzt¹, wodurch jedenfalls die Produktion verbilligt wird. Kleinere Unternehmungen müssen einen Ersatz für die fehlende Bankverbindung in den Kreditgenossenschaften suchen, welche ein Surrogat für die Diskontierung von Wechseln in der Belehnung offener Buchforderungen gefunden haben. Das Mitglied der Genossenschaft tritt die in seinen Büchern ersichtlich gemachten Forderungen an die Genossenschaft ab und erhält dafür höchstens 70—80 % des Betrages ausbezahlt. Diese Belehnung offener Buchforderungen hat sich in Österreich außerordentlich verbreitet; während im Jahre 1892 nur eine Genossenschaft die Belehnung betrieb und einen Umsatz von 5,1 Mill. Kronen aufwies, hatten im Jahre 1907 allein drei Genossenschaften in Prag einen Umsatz von 695,7 Mill. Kronen zu verzeichnen. Im Jahre 1908 wurde schließlich eine Evidenzzentrale geschaffen, um eine mehrfache Belehnung derselben Forderung bei verschiedenen Genossenschaften zu verhindern. Auch kleinere Banken befaßten sich seit dem Jahre 1901 mit der Belehnung von Fakturen, welche der Bank zur Übersendung an den Drittschuldner übergeben und mit 50—70 % bevorschußt werden. Deutschland verhält sich gegen diese Einrichtung sehr skeptisch und wohl nicht mit Unrecht. Die Deutsche Reichsbank z. B. hat im Jahre 1910 eine Verfügung erlassen, derzufolge solchen Firmen, die Buchforderungskredit in Anspruch nehmen, Wechselkredit nur noch gegen Dedung gewährt werden kann. Ausschlaggebend für diese Verfügung war wohl zunächst die Gefahr des Mißbrauchs der neuen Kreditform. Wer einem Händler Waren liefert, nimmt an,

¹ Rießer, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration. 3. Aufl. Jena 1910, S. 217.

daß seine Forderung durch die unverkauft gebliebene Ware oder durch das Guthaben des Händlers bei seinen Kunden gedeckt ist. Er wird aber gräßlich getäuscht, wenn dieser Händler, ohne vorher zu bezahlen, das Warenlager verpfändet oder die Außenstände diskontiert. Abgesehen aber von dieser Möglichkeit der Verdoppelung des Kredits erscheint diese Form auch deshalb als ungesund, weil sie den Detaillisten zu einer Ausdehnung des Konsumtivkredits verleitet, dessen Kosten und Gefahren die Produktion verteuern und dadurch auch den Verbrauch verringern.

Zwangmaßnahmen gegen die Vorgewirtschaft, wie solche vielfach vorgeschlagen wurden, werden ihr Ziel kaum erreichen. Ein gesetzliches Recht auf Verzinsung der Außenstände, wie es im Jahre 1907 in Luxemburg eingeführt wurde und in Belgien vorbereitet wird, verteuert nur den Konsumtivkredit, verhindert ihn aber deshalb nicht, weil künftiges Einkommen leichter geopfert wird als gegenwärtiges. Die Einführung einer kurzfristigen Verjährung von Forderungen durch das deutsche Handelsgesetzbuch entspricht zweifellos den heutigen Verkehrsverhältnissen, kann aber als ernstes Hindernis der Vorgewirtschaft auch nicht gelten. Das Verlangen, durch ein Gesetz Buchforderungen bis 20 Kronen für unklagbar zu erklären (Jahresbericht des Kreditorenvereins in Prag 1904), wird die „letzte Hand“ nicht zahlungswilliger machen, denn sie wird mit Vergnügen mehr borgen, wenn dies der Detaillist verlangt. Es läßt sich ebenso wie gegen den Bucher überhaupt keine gesetzliche Bestimmung denken, die im gemeinsamen Einverständnis der Beteiligten nicht umgangen werden konnte.

Eine Abhilfe läßt sich nur von der scharfen Trennung und der getrennten Organisation des Produktivkredits und des Konsumtivkredits erwarten. Eine gewisse Einschränkung des Konsumtivkredits ergibt sich zunächst aus dem zunehmenden Großbetriebe im Detailhandel von selbst. Die Warenhäuser und Konsumvereine haben eine Gesundung herbeigeführt, weil sie auf dem Grundsatz der Barzahlung aufgebaut werden mußten. Davon profitiert auch der Kleinbetrieb des Detailhandels insoweit, als er immer mehr zur Spezialisierung nach einzelnen Branchen gedrängt wird und bei dem sehr zerstreuten Kundenkreis die Kontrolle über die Zahlungsverhältnisse erschwert wird. Übrigens finden wir in den deutschen Rabattsparevereinen eine Nachahmung des Vorgehens der Warenhäuser. Vereinzelte Versuche der Großbetriebe im Detailhandel, auf Umwegen, z. B. durch Deponierung der Bezugsbücher

beim Konsumverein, die Borgwirtschaft wieder einzuführen, sollten entschieden bekämpft werden. Alle Einrichtungen für den Produktivkredit sollten eine Schranke gegen den Konsumtiekredit ziehen und bei der Einschränkung des letzteren sogar Hilfe leisten. Nach dieser Richtung hätten sich namentlich die Kreditgenossenschaften zu betätigen, ferner sollte die Schaffung von Einziehungsämtern und Inkassovereinen, welche die Einziehung von Buchaußenständen durch Anweisungen besorgen, gefördert werden. Für die Festbesoldeten, die eigentlichen „letzten Konsumenten“, sollten dagegen nach Berufsgruppen eigene Organisationen ins Leben gerufen werden, welche die Vermittlung des gesamten Konsumtiekredits übernehmen müßten und nach ganz anderen Grundsätzen zu leiten wären als Banken und Kreditgenossenschaften. Ihnen müßte nämlich eine Prüfung des Verschuldungsanlasses und eine Kontrolle des Schuldenstandes obliegen, auch von dem Gesichtspunkte, daß verschuldete Beamte in öffentlichen Diensten für den modernen Kulturstaat eine eminente Gefahr sind, die entweder durch Unterstützung des Bedürftigen oder durch Entfernung des Leichtfertigen beseitigt werden muß.

6. Die Verstaatlichung.

Das Verhältnis von Staat und Volkswirtschaft hat im Laufe der Zeiten mannigfache Wandlungen erfahren. Die Merkantilisten wünschten einen Wirtschaftsstaat, in welchem die Regierung das gesamte Triebwerk des Unternehmungsgeistes durchdringt und nicht bloß reguliert, sondern auch in entsprechendem Gang erhält. Adam Smith und seine Anhänger setzten ihm den Polizeistaat entgegen, der sich nur um die äußere Verteidigung des Landes und die innere Rechtsicherheit der Bürger, nicht aber um die privaten Erwerbsinteressen zu kümmern hat. Die neuere Entwicklung schuf den Wohlfahrtsstaat, der auch alle geistigen und materiellen Interessen der Bevölkerung in den Kreis seiner Fürsorge einbezieht, dabei aber in die Volkswirtschaft nur regelnd eingreift und sich von dem Eigenbetrieb wirtschaftlicher Unternehmungen in der Regel fernhalten soll. Die Staatssozialisten streben wieder eine Erweiterung der staatlichen Unternehmertätigkeit an und weisen dem Staate bis zu einem gewissen Grade schon auf Grund der heutigen Wirtschaftsordnung eine Rolle zu, welche die Sozialisten dem Zukunftsstaate mit vergesellschafteter Produktion vorbehalten wollen. Tatsächlich ist bei den europäischen Kontinentalstaaten eine Neigung zum Staatssozialismus nicht zu verkennen. Die Frage liegt nun nahe, ob der Industrialis-

muß nicht auch nach dieser Richtung drängt, ob die von ihm begünstigte Betriebskonzentration nicht die Brücke bildet für einen völligen Sieg des Staatssozialismus, indem sie Privatmonopole schafft, deren Umwandlung in Staatsmonopole nicht bloß einfach, sondern auch gerecht erscheint.

Der Verstaatlichung — in entsprechender Analogie der Verstaatlichung — bleiben aber auch in Zukunft enge Grenzen gezogen, weil sie nur dort berechtigt ist, wo wichtige gemeinwirtschaftliche Interessen vor den privaten Erwerbsinteressen den Vorrang gewinnen. So hat das Streben nach einer möglichst ausgiebigen, aber weniger fühlbaren Besteuerung zur Schaffung von Finanzmonopolen auf Waffenartikel des täglichen Verbrauches (Tabak, Salz, Branntwein usw.) geführt, so werden zum Zwecke einer einheitlichen Wirtschaftspolitik und einer wirksamen Landesverteidigung die Eisenbahnen verstaatlicht, so muß zur Wahrung militärischer Geheimnisse die Kriegsverwaltung manche Artikel selbst herstellen usw. Die Zunahme solcher Fälle läßt sich auch nicht leugnen, aber trotzdem muß in der gesamten produktiven Tätigkeit das private Erwerbsinteresse vorherrschen, weil es allein den wirtschaftlichen Fortschritt verbürgt. Ein staatliches Unternehmen ist für die Allgemeinheit immer ein Opfer, denn es arbeitet schwerfälliger und teurer, weil den Beamten die unerseßliche Triebfeder des Eigennutzes fehlt, die Furcht vor der Verantwortlichkeit die Initiative lähmt und die von der Öffentlichkeit verlangten musterhaften technischen und sozialpolitischen Einrichtungen vielfach auf Kosten der Rentabilität gehen. Ein solches Opfer ist daher nur dann gerechtfertigt, wenn andere Vorteile als solche der privatwirtschaftlichen Rentabilität erwartet werden, insbesondere aber dann, wenn dadurch eine zweckmäßige Verteilung der Steuerlast angebahnt (Finanzmonopole) oder der privatwirtschaftlichen Tätigkeit selbst Anregung und Hilfe geboten werden soll, wie durch Eisenbahnen, Musteranstalten u. dgl.

Der Staatsbetrieb muß notwendigerweise Monopolbetrieb sein, weil er gegen den Privatbetrieb in freier Konkurrenz nicht bestehen kann. Manchmal gewann es zwar den Anschein, als ob Staat und Gemeinde die Rolle einer Erwerbsgesellschaft mit Erfolg übernehmen könnten, doch stellt sich bei näherer Untersuchung immer heraus, daß sie mißbräuchlicherweise die ihnen für die Verwaltungstätigkeit zur Verfügung gestellten Machtmittel dem Kampfe gegen die private Konkurrenz dienstbar machten; die Geschichte der Eisenbahnen und der kommunalen Unternehmungen ist reich an Beispielen. Blieb der

freie Wettbewerb unbehindert, so wurde nicht der öffentliche, sondern der private Betrieb tonangebend. Die Erfahrungen mit der teilweisen Verstaatlichung im Kohlenbergbau Deutschlands haben dies neuerdings erwiesen. Die vom preußischen Abgeordnetenhaus im Jahre 1910 eingesetzte Untersuchungskommission hat gefunden, daß der preußische Fiskus, der im Saar-Revier der größte Produzent ist, in seiner Preispolitik häufig schärfer war als das konkurrierende Kohlen Syndikat, daß er auch an sozialpolitischen und sicherheitspolizeilichen Vorkehrungen weniger geleistet hat als der private Betrieb, dabei aber doch so unrentabel geworden ist, daß der Eintritt der staatlichen Kohlenwerke in das private Kartell in Erwägung gezogen wurde. Die bayerische Regierung, die im Jahre 1909 die Kohlengruben in Stockheim erworben hatte, stellte nach kaum zweijährigem Besitz unter großen Verlusten den Betrieb wieder ein. Unter solchen Verhältnissen erscheint staatlicher Kohlenbesitz nur insoweit gerechtfertigt, als er den Rohstoffbezug für anderweitige Monopolunternehmungen des Staates, wie z. B. für die Eisenbahnen, sichert.

Die Frage aber, ob der Industrialismus Privatmonopole schafft oder begünstigt, muß entschieden verneint werden. Die Kartelle und Trusts, die den Markt beherrschenden Formen der Betriebskonzentration, schließen die Konkurrenz niemals aus, sondern üben sogar einen Anreiz hiezu aus; sie lenken häufig die produzierenden Unternehmungen in den gesunden Wettstreit um die niedrigsten Produktionskosten und geben immer Anlaß zur Entstehung von Außenseitern im Inlande oder im Auslande. Der Industrialismus ist seinem Wesen nach sogar monopolfeindlich, weil er die unter den heutigen Verhältnissen einzig möglichen Privatmonopole, nämlich die auf Grund eines Seltenheitsvorkommens entstandenen Bodenmonopole (Salpeter, Schwefel, Erdwachs usw.) dadurch durchbricht, daß er immer neue Surrogate findet und bestimmte Bedürfnisse mit immer neuen Gütern befriedigen lehrt. Die Kohlenversorgung schien für die Menschheit ein noch schwierigeres Problem werden zu wollen als die Brotversorgung; tatsächlich verliert es an Gefahr mit jeder Neuerung, durch welche das Kraftmonopol der Kohle zurückgedrängt wird. Mit dem Siege des Industrialismus gibt es nur eine Monopolisierungsmöglichkeit, die der Staatsgewalt auf eigenem Gebiete.

Mit der Zunahme der staatlichen Unternehmungen aus gemeinschaftlichen Rücksichten ergibt sich aber die Notwendigkeit, das Verhältnis zwischen der verwaltenden und unternehmenden Tätigkeit des Staates klarzustellen, da sich die

bisherige Verquickung als unheilvoll erweist. Schon die prinzipielle Behandlung von Kosten und Anlagen muß eine verschiedene sein. Jedes Unternehmen sucht durch Vergrößerung des Anlagekapitals die Betriebskosten zu vermindern, denn seine Anlagen sind in hohem Grade produktiv. Die Verwaltung behandelt aber die Ausgaben ganz gleich, ob sie für Anlagezwecke oder für Betriebszwecke bestimmt sind, denn ihre Anlagen sind unproduktiv. Eine neue Fabrik wird mehr erzeugen und billiger arbeiten, ein neues Amtsgebäude wird aber die Verwaltung nicht verbessern, sondern unter gleichen Verhältnissen nur verteuern. Eine Verwaltungsbehörde an der Spitze eines Unternehmens wird daher geneigt sein, an Investitionen zu sparen, auch wenn sich infolgedessen die Betriebskosten höher stellen. Das der Verwaltungstätigkeit angepaßte System der Staatsverrechnung zwingt sie dazu. Eine Verrechnung der Rentabilität ist bei staatlichen Unternehmungen in der Regel gar nicht möglich, wäre aber doch wichtig, denn wenn auch das Herauswirtschaften eines Ertrages nicht der Zweck ist, so können doch nur die richtigen Ziffern die Allgemeinheit darüber aufklären, welcher Gewinn oder welches Opfer mit dem einzelnen staatlichen Betriebe verbunden ist. Dann würde beispielsweise die volle Tragweite der Begünstigungen und Ausnahmen ermeßten werden, die bei staatlichen Unternehmungen so zahlreich sind und so oft mißbraucht werden, wie die amtliche Portofreiheit bei der Post, die Freikarte bei der Eisenbahn usw. Private Unternehmungen kennen zwar solche Begünstigungen auch, erkaufen sich aber damit etwas, mindestens ein Stück Wohlwollen des Publikums und der öffentlichen Meinung. Notwendig wäre ferner eine scharfe Trennung in der Budgetierung zwischen Verwaltungszweigen und Unternehmungen und der Unternehmungen untereinander. So verschieben die althergebrachten Gratisleistungen der Post zugunsten der Eisenbahn das tatsächliche Bild der Rentabilität beider. Zweckmäßig wäre es, bei staatlichen Unternehmungen von der üblichen Brutto-Budgetierung abzugehen und nur den Gewinn oder Verlust in das allgemeine Budget zu überstellen, da es verfehlt ist, in diesem Budget Rohmaterialkäufe für eine Staatsfabrik und Gehalte von Ministerialbeamten unter demselben Gesichtspunkt zu behandeln. Auch die Stellung der staatlichen Angestellten muß eine andere sein, je nachdem sie in der Verwaltung oder in den Unternehmungen tätig sind. Unabsetzbarkeit und Vorrückungsrecht eignen sich für den einen, nicht aber für den anderen Wirkungskreis. Ein Fabrikdirektor, der dem Publikum gegenüber behördlichen Charakter trägt und nur im Wege

einer Disziplinaruntersuchung abgesetzt werden kann, ist in heutiger Zeit ein Unding. Andererseits wird er aber besser zu stellen sein als ein Verwaltungsbeamter gleichen Ranges und auch an dem wirtschaftlichen Erfolge des Unternehmens zu interessieren sein.

Die Verwaltungstätigkeit des Staates nähert sich zuweilen einer Unternehmertätigkeit auf dem Gebiete der äußeren Wirtschaftspolitik, weil im Verhältnis zum Auslande die Regierung nicht ein über den einzelnen Konkurrenten stehender Schiedsrichter, sondern selbst Konkurrent ist, indem sie sich mit den im Export arbeitenden Produzenten und Kaufleuten identifiziert. In der inneren Wirtschaftspolitik wäre die Unterstützung des einen Konkurrenten ein Unrecht an dem andern, die Gunst muß da wie die Sonne sein, die allen scheint, nach außen aber liegt der Gedanke nahe, dem Unternehmungsgeist nicht bloß moralische Förderung, sondern auch materielle Unterstützung angedeihen zu lassen. So kam man zu staatlichen Prämien und Subventionen auf verschiedenen Gebieten. Den Ausführprämien auf Waren hat die Zollgesetzgebung der Vereinigten Staaten von Amerika und die Brüsseler Zuckerkonferenz einen wirksamen Damm entgegengesetzt. In der Seeschifffahrt ist die Prämien- und Subventionspolitik noch im Aufblühen. Man prämierte erst das Schiff, dann die Ladung und neuestens versuchen Italien und Österreich die Prämie in Form eines Frachtgeldzuschusses auf die Ware zu legen; wenn man dann noch, was naheliegt, in der Art der Ware differenziert, so ist man wieder bei der Ausführprämie und damit am Ende angelangt. Die Exportförderung hat hier und da ebenfalls zu Subsidien an einige kaufmännische Unternehmungen geführt. Die bisherigen Erfahrungen zeigen aber zur Genüge, daß auch in der äußeren Wirtschaftspolitik nur die Schaffung von allgemein nützlichen Einrichtungen, von Informationsstellen u. dgl. am Platze ist, eine materielle Beihilfe an Einzelunternehmungen aber nur als vorübergehende Aushilfe und nicht als reguläres Mittel anzusehen ist. Die Regierung verfällt nämlich, weil die Sympathien der Allgemeinheit immer auf Seite der wirtschaftlich Schwächeren sind, immer in den Fehler einer Begünstigung überlebter Formen, wie sich dies z. B. in der französischen Schifffahrtspolitik mit ihrer künstlichen Zucht des Segelschiffbaues drastisch gezeigt hat; sie lähmt aber auch das wertvollste wirtschaftliche Element, den Unternehmungsgeist des einzelnen Mannes.

7. Neue Steuergrundsätze.

Der Industrialismus wird auch eine Modifikation der Grundsätze über die Besteuerung und damit praktisch zwar zu keiner radikalen Ummwälzung des bisherigen Steuersystems, wohl aber zu einer anderen Betonung der einzelnen Steuerkategorien führen. Die Wissenschaft ist heute so ziemlich einig darüber, daß die Steuer dem Einkommen der Steuerpflichtigen entnommen werden muß. Das Vermögen ist nur eine Einkommensquelle und eignet sich als Besteuerungsgrundlage nur insoweit, als es Einkommen liefert, denn sonst wäre die Vermögenssteuer nur eine volkswirtschaftlich nachteilige Konfiskation. Die Vermögenssteuer in Preußen und anderen deutschen Ländern ist tatsächlich nur eine Einkommensteuer, eine Art Zuschlag für das fundierte Einkommen. Eine direkte Besteuerung des Einkommens erscheint also in der modernen Entwicklung als die theoretisch richtigste Lösung; die übrigen Steuern, die Ertragsteuern und die verschiedenen indirekten Steuern, besonders die Verbrauchssteuern werden mehr als Zugeständnisse an Herkommen und Gewohnheit angesehen, die man zwar mit Rücksicht auf den konservativen Charakter jedes Steuersystems beibehalten, aber jedenfalls nicht erweitern soll. Unter Einkommen ist dabei jener Teil der Einnahmen eines Wirtschaftssubjektes zu verstehen, der aus einer dauernden Bezugsquelle fließt und deshalb zur Deckung des regelmäßigen Bedarfes bestimmt ist. Außerordentliche Einnahmen, die also nicht zum Einkommen zu rechnen sind, wie Lotteriegewinne, Schenkungen usw. werden zwar zweckmäßigerweise auch zur Besteuerung herangezogen, auf diesen Steuern wird sich aber ein Staatshaushalt ebensowenig aufbauen lassen wie ein privater Haushalt auf solchen Einnahmen.

Die starke Betonung des Einkommens als Besteuerungsgrundlage ist an sich schon eine Wirkung des Industrialismus. Früher suchte man den Schwerpunkt im Ertrage der produktiven Tätigkeit, weil die Steuer noch als eine Art Entgelt erschien für die Dienste, welche der Staat der erwerbenden Bevölkerung angedeihen ließ. Die Ertragsteuern, wie Grundsteuer, Gebäudesteuer, Gewerbesteuer usw. spielen noch jetzt eine sehr bedeutende Rolle. Daß in der Wissenschaft bereits vorhandene Mißtrauen gegen sie muß sich aber zu einer völligen Ablehnung steigern, weil sie bei fortschreitender Industrialisierung nicht vom Ertrage der Unternehmungen, sondern vollständig vom Einkommen der Konsumenten gezahlt werden. Den Ertrag können sie nur solange treffen, als die Abgeschlossenheit des

lokalen Marktes und die Geringfügigkeit des mitwirkenden Kapitals besonders hohe Gewinne erzielen läßt, die eine Schmälerung erleiden können und auch erleiden müssen, wenn eine Erhöhung der Verkaufspreise um den Steuerbetrag den Konsum einzuschränken droht. Sobald aber die Schranken des Marktes fallen und das Kapital jedem beliebigen Produktionszweig frei zufließen kann, entsteht eine Nivellierung des Ertrages der Unternehmungen, weil im großen Durchschnitt jedes Kapital bei gleichem Risiko gleichen Ertrag abwerfen muß. Das Minimum des Kapitalsertrages ergibt sich aber aus der Verzinsung der Anlehen, welche der Staat und andere öffentlich-rechtliche Korporationen aufnehmen, denn es ist klar, daß sich das Kapital keinem Produktionszweig zuwenden wird, wenn es nicht einen im Verhältnis zum Risiko höheren Ertrag erhoffen kann als das öffentliche Leihkapital. Kein Gesetz der Welt kann den Hausbesitzer zwingen, sich mit einem niedrigeren Erträgnis seines im Hause angelegten Kapitals zufrieden zu geben. Fällt es tatsächlich niedriger aus, so wurde mit dem Minderertrag etwas anderes bezahlt, eine persönliche Annehmlichkeit, wie das Bewohnen eines Einfamilienhauses, oder ein geschäftlicher Vorteil, wie bei Fleischhauern und Bäckern in kleinen Orten, die ein Mietlokal schwer finden. Jede Gebäudesteuer wird daher zur Mietsteuer, weil sie vom Hausbesitzer nur abgeführt, in letzter Linie aber vom Mieter gezahlt wird. Wie die Steuern der gewerblichen Unternehmungen abgewälzt werden, zeigen deutlich die Aufstellungen der Aktiengesellschaften. Selbst wenn die Steuer vom Reinertrage berechnet wird, erscheint sie bei der Kalkulation unter den allgemeinen Betriebskosten, wird also als Teil der Produktionskosten behandelt und in die Verkaufspreise der Waren hineinkalkuliert. Es trägt sie nicht der Aktionär, sondern der Käufer. Wenn daher popularitätsfüchtige Volksvertreter durch hohe Ertragsteuern das Großkapital treffen wollen, so sind sie auf einem Irrwege, denn sie belasten damit doch nur die Masse des Volkes. Wenn sich die großen Unternehmungen selbst dagegen zur Wehr setzen, so geschieht dies nur in der Befürchtung, daß die Preiserhöhung der Waren auf den Konsum einschränkend wirkt und die Steigerung der Produktionskosten die Konkurrenzfähigkeit dem Auslande gegenüber oerringert. Aus diesem Grunde lassen sich auch die Ertragsteuern nicht etwa als eine zweckmäßige Art der indirekten Besteuerung des Einkommens auffassen, wie man dies bei Annahme der vollständigen Überwälzung auf die Konsumenten annehmen könnte. Weiters ist zu berücksichtigen, daß sie sich bei fortschreitender Verfeinerung der

Ware potenzieren, denn das von der einen Unternehmung hergestellte Produkt wird von andern weiter verarbeitet, im Verlaufe dieses immer komplizierteren Produktionsprozesses daher mehrfach besteuert.

Die direkte Einkommensteuer, das moderne Steuerideal, wird aber die hochgespannten Erwartungen nicht rechtfertigen, denn sie wird nie das Fundament des ganzen Steuersystems bilden können. Sie ist nur teilweise durchführbar und zweckmäßig nur bezüglich der größeren Einkommen, als eine Art Zusatzsteuer, um eine stärkere Progression zu ermöglichen. Für kleine Einkommen ist sie sehr schwer zu tragen, weil sie zu starr ist, nur den Geldwert und nicht die Kaufkraft des Einkommens berücksichtigt und die Steuerraten nicht immer mit den Einkommensraten in Einklang zu bringen sind. Werden aber auch nur die kleinsten Einkommen ausgeschlossen, so entsteht eine ungeheure Verschiebung der gesamten Steuerlast. In Preußen sind bei einem steuerfreien Existenzminimum von 900 Mk. mehr als 70 % der Bevölkerung und in Österreich mit einem solchen von 1200 K weit mehr als 90 % der Bevölkerung steuerfrei. In der Zeit des allgemeinen Wahlrechts würde daher die ausschließliche Herrschaft der Einkommensteuer bedeuten, daß die steuerfreie Mehrheit die Staatsausgaben bestimmt, welche die steuerpflichtige Minderheit zu zahlen hat. Das Einkommen ist auch kein richtiger Maßstab der Leistungsfähigkeit. Die Steuergesetze gestatten zwar Abzüge in Fällen geminderter Leistungsfähigkeit, wie z. B. bei größerer Zahl der Familienmitglieder, aber im Interesse der Einheitlichkeit doch nur in beschränktem Maße und nur bis zu einer niedrigen Einkommensgrenze. Die Konstruktion des steuerfreien Existenzminimums ist eben nur eine theoretische, im Leben gilt der standesgemäße Lebensunterhalt als Grenze, der für die einzelnen Klassen der Bevölkerung sehr verschieden ist. Mancher hat, selbst die gleiche Zahl von Familienmitgliedern vorausgesetzt, mit einem Einkommen von 6000 Mk. schwerer zu kämpfen als ein anderer mit einem solchen von 3000 Mk., denn seine Ausgaben hängen nicht von seinem Belieben, sondern von seinem Berufe ab; es wird nicht gefragt, was er persönlich braucht, sondern was die Welt von ihm verlangt. Ferner ist es unrichtig, denjenigen härter zu behandeln, der für die Zukunft seiner Kinder spart, als denjenigen, der sein Einkommen leichtsinnig vergeudet, denn das aufgesparte Kapital wird für die Volkswirtschaft noch wertvoller sein als für die Kinder selbst. Schließlich ergibt sich nach den bisherigen Erfahrungen eine große Ungleichheit in der Steuerlast. Gerade das fundierte Einkommen entzieht sich zum großen Teil der Besteuerung, weil die Banken aus

mehrfachen Gründen nicht zur Auskunftspflicht verhalten werden können; die Einkommensteuer der privaten Angestellten wird aber abgewälzt wie die Ertragsteuer, da sie von den Unternehmungen entrichtet und häufig auch gezahlt wird; mit voller Wucht wird dagegen das Diensteinkommen der öffentlichen Angestellten getroffen. Darin liegt aber eine große Gefahr. Mit der Zunahme des Heeres der öffentlichen Angestellten wächst die Unzufriedenheit, jede Aufbesserung der Bezüge vermehrt aber die Steuerlast und wird daher von vornherein um einen Teil ihrer Wirkung gebracht. Wenn aber der Staat nicht mit Geld genügend lohnen kann, entlohnt er mit Ehren und Auszeichnungen, die aber wieder so hoch gewertet werden, daß die staatlichen Anstellungen trotz schlechter Entlohnung sehr gesucht bleiben. Die weitere bedenkliche Folge aber ist, daß schließlich nur Anwärter mit Privatvermögen für die Beamtenstellen in Betracht kommen. In Frankreich, dem Beamtenstaat *par excellence*, rechnet man tatsächlich schon heute damit, daß jeder höhere Beamte ein Privatvermögen besitzt, daß ihm ein Nebeneinkommen in der Mindesthöhe seines Gehaltes sicherstellt.

Dagegen müssen die Verbrauchssteuern aus ihrer theoretisch mißachteten Stellung herausgehoben werden. Man pflegt sie in das bestehende Steuersystem in der Weise einzufügen, daß man sie als eine indirekte Besteuerung des Einkommens auffaßt; es werde, so meint man, von den Ausgaben auf die Einnahmen geschlossen. Diese Auffassung ist aber nicht richtig, denn der Verbrauch ist ein besserer Maßstab der Leistungsfähigkeit als das Einkommen. Die verschiedenen die Leistungsfähigkeit beeinflussenden Wechselfälle des Lebens, wie Krankheit, Eintritt der Unterstützungsbedürftigkeit eines Familienmitgliedes, Vermehrung oder Verminderung der Zahl der Familienmitglieder, ferner die gewaltigen Veränderungen in der Kaufkraft des Geldes kommen nur im Verbrauch und nicht im Einkommen zur Geltung. Zur Besteuerung müssen Waren herangezogen werden, welche Gegenstände des täglichen Verbrauches, aber nicht unbedingt notwendig sind. Wünschenswert ist überdies eine möglichst reiche Stufenkala in der Qualität, damit die Steuerlast mit der Qualität progressiv ansteigen kann. Vorzüglich geeignet hiezu sind die Tabakfabrikate, alkoholische Getränke, Kolonialwaren, doch ließen sich im Nothfalle ohne Schwierigkeit noch andere Waren finden. Eine Verbrauchssteuer wäre auch die Mietsteuer, in welche die heutige Gebäudesteuer umzuwandeln wäre; dann ließe sich auch eine Progression nach der Höhe des Mietzinses durchführen, während dormalen die Arbeiter-

wohnung in demselben Verhältnis belastet wird, wie die Luxuswohnung. Die Verbrauchssteuern haben die nicht genug geschätzten Vorteile der Milde, weil sie in unmerklich kleinen Beträgen entrichtet werden, und der Elastizität, weil sich ihr der Steuerträger nach seiner jeweiligen Leistungsfähigkeit unterwirft oder entzieht, die Anpassung also ganz automatisch vor sich geht. Dem Staate aber bieten sie noch den Vorteil, daß sie mit der steigenden Wohlhabenheit der Bevölkerung rasch anwachsen, ihm also die Durchführung seiner immer kostspieligeren Verwaltungsaufgaben gestatten, ohne daß sich allzuoft die für alle Beteiligten peinliche Notwendigkeit einer Erhöhung oder Vermehrung der Steuersätze ergibt. Freilich sind Schwankungen des Steuerertrages nicht zu vermeiden, eine richtige Staatskunst muß aber damit ebenso rechnen lernen wie eine Unternehmung mit dem Wechsel von guten und schlechten Jahren. Die Einhebung gestaltet sich zwar durch die Kontrolle der Produktionsstätten noch kostspielig, vereinfacht sich aber mit der zunehmenden Betriebskonzentration und noch mehr bei der wünschenswerten Steigerung der Verbrauchssteuer zum Finanzmonopole.

Auf den Finanzmonopolen lastet auch nur ein theoretisches Vorurteil, denn tatsächlich sind sie die beste Form der Verbrauchsbesteuerung. Bei ihnen entfällt die umständliche und kostspielige Kontrolle, weil der Staat selbst Alleinproduzent oder Alleinverkäufer ist. Die Produktion läßt sich dabei so konzentrieren, daß die Ersparnis an Produktionskosten die Erhöhung durch die Steuer mehr als wettmachen kann. So raucht man in Österreich, wo nur 29 Fabriken für das Tabaksmonopol arbeiten, im allgemeinen nicht schlechter und teurer als in Deutschland, wo rund 4000 Fabriken in freier Konkurrenz zueinander stehen, und dabei liefert das österreichische Monopol dem Staate fast das doppelte des Ertrages, den die deutsche Verbrauchssteuer ergibt. Beim Monopol wird auch die Preispolitik dem Steuerzweck besser dienstbar gemacht, weil der Staat die Preisbestimmung völlig in der Hand hat und die höhere Qualität stärker heranziehen kann; wenn auch die Masse des Ertrages auf alle Fälle von den billigen Sorten geliefert wird, so ist die Belastung für den einzelnen doch geringer. Schließlich lassen sich nebenbei noch andere wirtschaftspolitische Ziele verfolgen, wie beim Branntweinmonopol die Bekämpfung der Branntweinpest, beim Rundhölzchenmonopol die Beseitigung der Verwendung von weißem Phosphor, beim Petroleummonopol das Eingreifen in internationale Interessenkämpfe usw. Eine besondere Vorkehrung ist nur notwendig, wenn

es sich um die Erhaltung oder Gewinnung eines Exportgeschäftes in dem monopolisierten Artikel handelt, denn als Konkurrent auf dem Weltmarkte ist der staatliche Betrieb unbrauchbar. Ein Ausweg läßt sich aber durch die Schaffung einer privaten Betriebsgesellschaft finden, jedoch nur für den Export, da im Inlande bei halbwegs annehmbaren Verwaltungszuständen die Eigenregie vorgezogen werden muß. Auf einen vernachlässigten Einnahmezweig soll noch hingewiesen werden, nämlich das Lottomonopol. Es war ein grober Irrtum, zu glauben, daß durch eine Verminderung staatlicher Lose und Lotterien die Spiel Leidenschaft des Volkes gedämmt wird. Gegen die Spielwut gibt es nur ein Mittel, die Verbreitung höherer Bildung. Wo sie aber besteht, wird sie durch eine staatliche Bekämpfung bloß in noch schädlichere Richtungen gedrängt. Das hat sich auch in Deutschland und Österreich ganz deutlich erwiesen, denn mit der staatlichen Repression nahm die Einschmuggelung fremder Lose, die Veranstaltung von Wohltätigkeitslotterien und anderen Spielgelegenheiten in sehr bedenklichem Maße zu. Gerade die in das Gewand der Wohltätigkeit sich hüllenden Verlosungen verdienen ernste Aufmerksamkeit, da sie vielfach nur im Interesse einiger Winkelunternehmer erfolgen, der Ertrag meist in gar keinem Verhältnis zu den unter dem Titel der Wohltätigkeit aufgebrauchten Mitteln steht und auch über die Verwendung des Ertrages der Öffentlichkeit keine Kontrolle geboten wird. Nur der Staat bietet Garantie für die Solidität einer derartigen Unternehmung, er allein ist in der Lage, den Ertrag der Allgemeinheit und speziell jenen Bevölkerungsschichten nutzbar zu machen, aus denen dieser stammt.

Würden diese Gesichtspunkte festgehalten, so würde sich die in den meisten europäischen Staaten sehr aktuelle Frage der Finanzreform leichter lösen lassen.

8. Ein Wirtschaftsparlament.

Der Industrialismus verlangt schließlich eine Klärung des Verhältnisses zwischen Wissenschaft und Politik. Die Versuche der „exakten“ Richtung der Nationalökonomie, für das Geschehen im wirtschaftlichen Leben Gesetze aufzustellen wie für das Walten in der anorganischen Natur, müssen scheitern, weil ihr wichtigster Faktor der Mensch ist, dessen Handlungen nicht bloß von wirtschaftlichen Beweggründen geleitet werden und sich daher nur mutmaßen, aber nicht mit Sicherheit vorausberechnen lassen. Die Naturwissenschaft kann durch Experimente Gesetze erweisen, die Volkswirtschaftslehre gelangt aber

nur zu Wahrscheinlichkeiten auf Grund von Erfahrungen, die sie nicht bloß wie die Geschichte im zeitlichen Nacheinander, sondern auch im gleichzeitigen Nebeneinander, also nicht bloß durch Vergleichung verschiedener Zeitepocheu desselben Landes, sondern auch verschiedener Länder derselben Zeitepoche gewinnt. Die Erfahrungen sind aber nicht so einfach und einleuchtend wie die Experimente, sondern bedürfen noch einer Wertung. Viele glauben nun, daß der Wissenschaft nur die Feststellung dieser Erfahrungen obliegt, die Wertung derselben dagegen Sache der Staatskunst, der Politik ist. Die Wissenschaft würde aber ihren Beruf schwer verkennen, wenn sie sich auf eine solche Registrierarbeit zurückziehen wollte. Der kulturelle Fortschritt hat zwar die politische Macht im Wege der Verallgemeinerung des Wahlrechts für die gesetzgebenden Körperschaften an die breitesten Schichten des Volkes überführt, aber noch viel zu wenig für deren wirtschaftspolitische Aufklärung getan. Jrgend ein von Bosheit und Unverstand geprägtes Schlagwort nimmt sie gefangen. Ihm müssen sich auch die politischen Führer unterwerfen, wenn sie Macht gewinnen oder erhalten wollen. Die sachkundigen Menschen wird der entstehende Zwiespalt zwischen ihrer Überzeugung und ihrem öffentlichen Auftreten an dieser Unterwerfung hindern. Der Wähler hegt aber auch selbst eine Abneigung gegen die Wahl hervorragender Männer und bevorzugt kleinere Bezirksangehörige, weil sich die persönlichen Beziehungen zu diesen besser ausnützen lassen. Der Abgeordnete ist nicht mehr freier Vertreter des Volkes, sondern durch Revers und Versprechungen aller Art gebundener Agent seiner Wähler, der natürlich umso willfähriger ist, je abhängiger er ist. Dabei wachsen die sachlichen Anforderungen in den gesetzgebenden Körperschaften immer mehr, so daß große Gesetzgebungswerke, wie ein Zolltarif, ein Gesetzbuch, ein Arbeiterversicherungsgezet usw. zumeist mehr oder minder gewaltsam durchgepeitscht werden und der maßgebende Einfluß darauf tatsächlich nicht der Gesetzgebung, sondern der Verwaltung zufällt. So erhebt sich immer drohender eine neue Tyrannei, und zwar die gefährlichste von allen, die Tyrannei der Ignoranz. Die Politiker können sie nicht brechen, denn sie müssen ihr dienen. Das ist vielmehr die Aufgabe der Wissenschaft, die aber eben deshalb auf die Massen einwirken muß. Der größte Mangel der Volkswirtschaftslehre ist ihre Unpopularität. Keine andere Wissenschaft gehört so ins Volk, aber keine hat sich ihm so entfremdet wie sie, und zwar durch eigene Schuld, weil sie sich dünkeltastig zurückzog, statt den Weg der allgemeinen Wohlfahrt zu suchen.

Nicht viel erfreulicher ist das Verhältnis zwischen Produktion und Politik. Die politischen Wahlen erfolgen territorial nach kleinen Bezirken, die Produzenten aber gruppieren sich beruflich über das ganze Land, können daher als versprengte Wähler ihre wirtschaftlichen Interessen auf diesem Wege nicht zur entsprechenden Geltung bringen. Die Organisation der Berufsinteressen wurde aber seit den Tagen des Adam Smith mit Mißtrauen verfolgt, weil sie seiner Meinung nach in eine Verschwörung gegen das Publikum ausartet. In Frankreich waren berufliche Vereinigungen sogar verboten und wurden erst durch das Syndikatsgesetz vom Jahre 1884 zugelassen. Wo man sich aber nicht auf den Standpunkt starrer Ablehnung stellen konnte, suchte man Zwangsorganisationen, wie Genossenschaften, Innungen, Gewerbekammern usw. ins Leben zu rufen, um dem Staate eine weitgehende Einflußnahme zu sichern. Diese verfallen aber, wenn sie nicht von einer außergewöhnlichen persönlichen Initiative belebt werden, überall in einen lethargischen Zustand, weil sie nicht um ihre Existenz kämpfen müssen und die behördliche Aufsicht auch nur lähmend wirkt. Die später entstandenen freien Vereinigungen sind ungleich rühriger, weil sie nur durch ihre eigene Tätigkeit werbend wirken, zersplittern sich aber allzuleicht, weil der persönliche Ehrgeiz oft stärker wirkt als die sachliche Notwendigkeit.

Die geringe Eignung der Volksvertretung für die Lösung wirtschaftlicher Fragen und die Unzulänglichkeit der beruflichen Organisationen in politischer Hinsicht lassen die Ergänzung der staatlichen Organisation durch ein Wirtschaftsparlament als wünschenswert erscheinen, nämlich durch eine nicht gesetzgebende, sondern begutachtende Körperschaft, welche aus Vertretern der Berufsgruppen zusammenzusetzen wäre und alle wichtigen wirtschaftlichen Fragen durchzuberaten hätte, bevor sie durch die Gesetzgebung oder Verwaltung zur Entscheidung gebracht werden. Zwar bestehen schon in den meisten Ländern kleinere sachliche Beiräte für einzelne Zweige der staatlichen Verwaltung, aber deren große Zahl hat sie zur Bedeutungslosigkeit herabgedrückt, auch sind sie wegen der Einseitigkeit in ihrer Zusammensetzung nicht selbständig genug, so daß sie vielfach nur als Wandschirm für Maßnahmen benützt werden, für welche das betreffende Amt die Verantwortung nicht allein übernehmen will. Die Zusammensetzung hätte nicht territorial nach Bezirken, sondern ausschließlich nach Berufsgruppen zu erfolgen, und zwar müßten alle Berufe vertreten sein. Jeder Gesetzesentwurf wirtschaftspolitischer Natur wäre dort zunächst einer so gründlichen Durchberatung zu

unterziehen, daß das Parlament die Vorlage nur noch endgültig anzunehmen oder zu verwerfen braucht. Änderungen in den Details wären zwar theoretisch möglich, praktisch aber doch nicht leicht, weil die verschiedenen Bestimmungen eines großen Gesetzgebungswerkes so innig zusammenhängen, daß das Herausgreifen auch nur eines Steines das ganze Werk gefährdet. Eine gründliche fachliche Arbeit des Wirtschaftsparlamentes würde sich durchsetzen, auch wenn sie nur gutachtlichen Charakter hätte. Sie wäre der Boden für ein gedeihliches Zusammenwirken zwischen Wissenschaft und Praxis, das in den rein politischen Vertretungen fast unmöglich geworden ist.

Eine solche Zweiteilung in eine politische und wirtschaftliche Vertretung entspricht nicht bloß einem praktischen Bedürfnis unserer Zeit, sondern läßt sich auch theoretisch rechtfertigen. Jeder berufstätige Staatsbürger hat heute ein doppeltes Interesse, ein politisches und ein wirtschaftliches. Das politische führt ihn in die liberale oder konservative, in irgend eine nationale, in eine regierungsfreundliche oder regierungsfeindliche Richtung und vereinigt ihn dort mit den Angehörigen der verschiedenartigsten Berufe. Der Abgeordnete für die gesetzgebenden Körperschaften muß daher die Zumutung ablehnen, ein Interessenvertreter zu sein. Die wirtschaftlichen Interessen bedürfen aber doch einer Vertretung, denn die moderne Gesetzgebung und Verwaltung betätigen sich hauptsächlich auf dem Gebiete der Wirtschaftspolitik. Dabei entsteht eine Gemeinsamkeit, welche die politische vielfach durchbricht. Der Getreidebauer will daselbe, welcher Nation er auch angehören mag, der Baumwollweber wird gern mit dem andern zusammengehen, auch wenn der eine liberal und der andere konservativ denkt. Die Interessenvertretung ist politisch nicht haltbar, wirtschaftlich wird sie aber dafür umso notwendiger.

1303

1307



Verlag von Duncker & Humblot in Leipzig.

Von Josef Grunzel

erschienen ferner in unserem Verlage:

System der Handelspolitik.

Zweite, verbesserte Auflage.

Preis 13 Mark, gebunden in Halbfranz 15 Mark.

System der Industriepolitik.

Preis 8 Mark, gebunden in Leinwand 9 Mark 20 Pfennig.

System der Verkehrspolitik.

Preis 8 Mark 40 Pfennig, gebunden in Halbfranz 10 Mark 40 Pfennig.

Über Kartelle.

Preis 6 Mark 80 Pfennig.

Der internationale Wirtschaftsverkehr und seine Bilanz.

Preis 4 Mark 80 Pfennig.

Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands und Österreich-Ungarns

in Band 93 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik.

(Beiträge zur neuesten Handelspolitik Österreichs.)

Preis des Bandes 6 Mark 80 Pfennig.

Grundzüge der Handelspolitik.

Von

Dr. Luigi Fontana-Russo,

Professor an der Königl. Handelshochschule in Rom.

Autorisierte Übersetzung von **Dr. Pflaum**, Rom.

Preis 10 Mark.
