



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Lenschau, Th.: Amerikanischer Wettbewerb auf dem Kohlen- und
Eisenmarkt

urn:nbn:de:gbv:46:1-908



Amerikanischer Wettbewerb auf dem Kohlen- und Eisenmarkt



Als es im vorigen Jahre unter dem Druck der Kohlennot den amerikanischen Kohlenhändlern zum erstenmal gelang, in Europa festen Fuß zu fassen, wurde sofort im Zusammenhang damit die Frage aufgeworfen, inwieweit auch unter normalen Verhältnissen ein Wettbewerb Nordamerikas auf dem europäischen, insbesondere auf dem deutschen Kohlenmarkt möglich sei. Allerdings hatten die Amerikaner gleich im ersten Anlauf bedeutende Erfolge erzielt, vor allem in den Mittelmeerhäfen, wo sie die Cardiffkohle, deren Preis besonders während des Taffvalestreiks zu unerhörter Höhe gestiegen war, zeitweilig vollständig verdrängt hatten; und da die dort vertriebene englische Kohle natürlich stärker auf den deutschen Markt drücken mußte, so erschien eine Rückwirkung auf die deutschen Verhältnisse unzweifelhaft. Andererseits blieben freilich die Versuche, die gemacht wurden, der amerikanischen Kohle direkten Eingang nach Deutschland zu verschaffen, ohne jeden Erfolg. Die Hamburger Kohlenfirma Blumenfeld, die mit dem Import der Kohle von drüben begonnen hatte, sah sich infolge der hohen Seefracht bald genötigt, von diesem Vorhaben abzustehn, und nicht besser ging es einer amerikanischen Firma, die etwa 2000 Tonnen Kohlen nach Antwerpen gesandt hatte, um sie in den Ruhrhäfen zu verkaufen: die Ware mußte schließlich unter dem Preise losgeschlagen werden. Der Schluß lag nahe: Gelang es der amerikanischen Kohle unter den damaligen, durch die Kohlennot geschaffnen günstigen Umständen nicht, sich auf dem deutschen Markt zu halten, so konnte unter normalen Verhältnissen um so weniger davon die Rede sein, und so schienen die Thatsachen die Ansicht des deutschen Generalkonsulats in Newyork zu bestätigen, das von vornherein die Möglichkeit eines amerikanischen Wettbewerbs auf dem europäischen Kohlenmarkt in Abrede gestellt hatte.

Aber so leichten Kaufs werden sich die Yankee schwerlich zufrieden geben. Schon im Anfang März des vorigen Jahres forderte die Bundesregierung in Washington ihre sämtlichen europäischen Konsuln auf, sich über die Möglichkeit der amerikanischen Kohleneinfuhr nach Europa zu äußern. Ihre Berichte, die nunmehr vollständig vorliegen, geben ein sehr interessantes Material, durch das die Frage ein wesentlich andres Aussehen gewinnt. Charakteristisch ist, daß alle, an der Spitze der Berliner Generalkonsul Frank H. Mason, die Sache für keineswegs aussichtslos halten, wenn nur einige

Fehler vermieden werden, die die amerikanischen Exporteure bei ihren Probestendungen gemacht haben. Zunächst wird gegen die Beschaffenheit der amerikanischen Kohle eingewandt, daß sie zu viel Grus enthalte. Es ist das eine Folge der Verladungsweise, wobei ganze Wagenladungen in den Schiffsraum gestürzt werden, was die etwas brüchige amerikanische Kohle nicht vertragen kann. In der That ist mir dies persönlich von Importeuren in unsern Hafencstädten als ein Hauptgrund ihres Mißtrauens gegen die Ware von drüben bezeichnet worden, der nun noch durch die amerikanische Gewohnheit verstärkt wird, sofort Zahlung zu verlangen, sobald das Schiff mit der Ware in den Bestimmungshafen eingelaufen ist. Dadurch ist eine Prüfung der Kohle, die natürlich oben ein durchaus stückiges Ansehen hat, unmöglich, und Ausstellungen nach der Zahlung haben erfahrungsgemäß geringen Erfolg.

Alle diese Übelstände könnten leicht vermieden werden, wenn die Amerikaner eine andre Verladungsweise anwendeten und zugleich die Gewähr für einen bestimmten Prozentsatz von Stücken, beispielsweise 70 bis 80 vom Hundert übernahmen, wozu dann noch die Bewilligung einer dreimonatigen Zahlungsfrist kommen müßte. Ferner empfehlen die Konsuln, bei Auerbietungen und Aufträgen die Preise nicht etwa „ab Grube“ oder „frei an Bord im amerikanischen Hafen“ zu stellen, da der Empfänger selten in der Lage sei, die Kosten der Überfahrt zu berechnen; sie empfehlen vielmehr, in den Preis sofort Fracht und Seeversicherung einzuschließen und somit die Kohle zu dem gestellten Preise frei an Bord im europäischen Hafen zu liefern. Noch besser freilich wäre es, an den europäischen Plätzen Lagerstätten und Agenturen für den Verkauf amerikanischer Kohle einzurichten. Aber dies sind alles mehr Kleinigkeiten im Vergleich mit der Frachfrage. Da die amerikanische Ausfuhr nach Europa größtenteils aus Massengütern besteht, während sich die Einfuhr von hier nach drüben wesentlich aus fertigen Fabrikaten zusammensetzt, die einen viel geringern Raum einnehmen, so ist es immer schwer für die von Amerika kommenden Schiffe genügend Rückfracht zu finden, und die Ozeanfrachten sind infolgedessen ziemlich hoch.

Nun kostet die amerikanische Kohle am Orte der Gewinnung durchschnittlich 4,62 Mark die Tonne, in Pennsylvanien und Virginien sogar noch weniger; mit Einschluß des Transports an die Küste kommt sie in den atlantischen Häfen wie Baltimore und Newport News auf 7 bis 8 Mark zu stehn. Rechnet man nun die Ozeanfracht mit 15 bis 16 Mark für die Tonne, wofür augenblicklich sicher kein Schiffsraum für Kohle zu haben ist, so würde sich der Preis der amerikanischen Kohle auf 22 bis 24 Mark in Hamburg stellen. Dafür aber ist sie natürlich unverkäuflich, denn da Kohlen augenblicklich in Newcastle zu 12 bis 13 Mark verkauft werden, und die Fracht nach Hamburg etwa 4 Mark, nach den Ostseehäfen etwa 3 Mark 60 Pfennige beträgt, so können englische Kohlen nach Deutschland jederzeit für 16 Mark bis 16 Mark 50 Pfennige herübergeschafft werden. Anders liegt die Sache im Mittelmeer, wo die beste Cardiffkohle, die am Orte jetzt etwa 18 Mark kostet, mit Einrechnung der

Fracht auf 25 bis 26 Mark zu stehen kommt, und hierher ist denn auch der größte Teil der amerikanischen Kohlenausfuhr im Januar dieses Jahres gegangen, die sich auf 23859 Tonnen gegen 14976 Tonnen in demselben Monat des Vorjahrs belaufen hat.

Daraus ergibt sich, daß es hauptsächlich auf die Herabsetzung der Ozeanfrachten ankommt, wenn die amerikanische Kohle nicht bloß unter außergewöhnlichen Verhältnissen, wie im Vorjahre, sondern dauernd bei uns konkurrenzfähig bleiben soll. Zu diesem Behufe wird nun den amerikanischen Kohlengrubenbesitzern empfohlen, sich eigne Kohlentransportschiffe anzuschaffen, wodurch zunächst der Reedereiverdienst ausgeschaltet wird. Die Schiffe sollen möglichst groß und mit den besten Ladevorrichtungen versehen sein; dagegen könnten, da es auf Geschwindigkeit nicht ankommt, ziemlich kleine Maschinen verwandt werden, wodurch zugleich weniger Raum weggenommen und der eigne Kohlenverbrauch vermindert würde; endlich könnte die Zahl der Besatzung auf das allernotwendigste beschränkt werden. Auf diese Weise hofft man die Transportkosten auf 2 Dollars (8 Mark 40 Pfennige) für die Tonne herunterzubringen, und daß dies gelingt, ist keineswegs unbedingt ausgeschlossen. Alsdann würde sich die amerikanische Kohle frei an Bord im europäischen Hafen auf 15 Mark 50 Pfennige bis 16 Mark 50 Pfennige stellen, womit schon die Möglichkeit eines Wettbewerbs auf den meisten europäischen Märkten gegeben wäre. Natürlich hat der englische Kohlenausfuhrzoll die Aussichten für den Import amerikanischer Kohle noch bedeutend verbessert.

Es dürfen aber noch zwei andre Dinge nicht außer acht gelassen werden, die eine weitere Preisermäßigung ermöglichen würden. Zunächst könnte die Bahnfracht von den Kohlengebieten bis an die See sicherlich weiter herabgesetzt werden, und daß dies geschieht, ist um so wahrscheinlicher, als mehrere der zur See führenden Bahnen zugleich die größten Kohlengrubenbesitzer sind und die Preise also so billig stellen könnten wie nur möglich. Alsdann aber — und das ist ein Punkt, der noch nicht genügend beachtet ist — sind die Unterstützungen in Anschlag zu bringen, die der amerikanischen Kohlenausfuhr aus einem Schiffssubsidiengesetz zufließen würden, wie es von dem republikanischen Senator Mark Hanna geplant worden ist und trotz des Fiascos, das er in der letzten Kongresssitzung damit gemacht hat, doch wohl schließlich durchgeführt werden wird. Das Gesetz, das zur Hebung der amerikanischen Handelsflotte und Schiffbauindustrie bestimmt ist, setzt für die im auswärtigen Handel thätigen Schiffe eine Reihe von Prämien fest, die zwischen 1 und 3,8 Cents (4,2 und 16 Pfennige) für je hundert Seemeilen auf die Bruttotonne betragen. Nimmt man nun auch den geringsten Satz an, so würde sich, da die Entfernung von Baltimore nach Hamburg 3500 Seemeilen beträgt, die Prämie mindestens auf 1 Mark 40 Pfennige für die Bruttoregistertonne belaufen; es wäre demnach keineswegs ausgeschlossen, daß sich die gesamte Bahn- und Seefracht noch wesentlich billiger stellen würde. Daß aber ein Schiffssubsidiengesetz in irgend welcher Form angenommen wird, sollte nicht bezweifelt werden,

denn der Widerstand richtet sich ja nicht gegen die Sache selbst, sondern gegen die Bemessung der einzelnen Prämiensätze, weil durch diese die Gesellschaften und besonders die schnellen Passagierdampfer übermäßig bevorzugt werden. Danach liegt also ein amerikanischer Wettbewerb auf dem deutschen Kohlenmarkt keineswegs außer dem Bereich der Möglichkeit, und vom Standpunkt des Verbrauchers ist er jedenfalls freudig zu begrüßen, zumal da der Preis, für den die amerikanische Kohle herübergebracht werden kann, immer so bleiben wird, daß auch unsre einheimische Kohlenindustrie dabei ganz wohl bestehen kann. Solche Raubzüge allerdings wie im Vorjahr würden dann ausgeschlossen sein.

Sehr viel schlimmer dagegen steht es mit der amerikanischen Konkurrenz auf dem Eisenmarkt, die augenblicklich nur durch ganz vorübergehende Verhältnisse gehindert wird, sich in ihrer ganzen Gefährlichkeit zu offenbaren. Auch in der Eisenindustrie sind die Amerikaner durch die Billigkeit der Rohmaterialien in wesentlich günstigerer Lage als Europa. Die Haupterzlagstätten der Vereinigten Staaten, die über zwei Drittel der gesamten Eisenerzeugung liefern, liegen in einer Hügelkette, die sich vom Ostende des Obern Sees in Minnesota nach Westen zu erstreckt und ihre Ausläufer noch in die Staaten Wisconsin und Michigan hineinsendet. Man unterscheidet mehrere Gebiete, unter denen der Mesabidistrikt der bedeutendste ist. Die hier gewonnenen Erze werden nach den Häfen des Obern Sees, Duluth, Superior, Marquette, Two Harbors, Escanaba und Ashland verladen, von wo sie auf großen Dampfern von durchschnittlich 6000 Tonnen Gehalt nach den drei Empfangshäfen am Eriesee Cleveland, Ashtabula und Conneaut Harbor befördert werden. Ein geringerer Teil der Ausbeute, besonders des am Michigan liegenden Menomineedistrikts, wird direkt nach Chicago gebracht und geht dort in die Eisenindustrie von Illinois ein. Die Hauptmasse dagegen gelangt aus den Eriehäfen mit der Bahn nach Pittsburg, dem Mittelpunkt der pennsylvanischen Eisenindustrie, und kommt hier auf etwa 9 Mark für die Tonne zu stehen. Diese Summe setzt sich folgendermaßen zusammen: Preis des Erzes an Ort und Stelle etwa 85 Pfennige für die Tonne, Fracht bis zum Verladungshafen durchschnittlich 3 Mark 40 Pfennige, Schiffsfracht bis zu den Empfangshäfen 2 Mark 55 Pfennige, endlich Bahnfracht bis zum Pittsburger Industriebezirk 2 Mark 12 Pfennige. Selbstverständlich liegen den hier genannten Zahlen normalere Verhältnisse als die heutigen zu Grunde, denn im letzten Jahre betrug die Seefracht allein etwas über 5 Mark; andererseits können Leute wie Carnegie, die über eigne Dampfer und Bahnlinien verfügen, noch bedeutend billiger ihr Material bekommen. Rechnet man nun den Kokspreis hinzu, der sich im Jahre 1897 auf 8 Mark 40 Pfennige, 1898 auf 8 Mark 90 Pfennige stellte, so ist es kein Wunder, wenn trotz der hohen amerikanischen Löhne am 1. Januar 1899, also kurz vor dem Eintritt der Hochkonjunktur, die Tonne Roheisen (1000 Kilogramm) in Pittsburg zu 32 Mark 55 Pfennigen erblasen werden konnte, in Alabama, wo Eisenerz

und Kohle noch dichter bei einander liegen, sogar noch etwa 5 Mark 30 Pfennige billiger.

Dagegen waren in demselben Zeitpunkt die Gesteungskosten für eine Tonne Roheisen in Europa bedeutend höher: im Middleborough beliefen sie sich auf 52 Mark 37 Pfennige, in Oberschlesien nach den Berechnungen des Assessors Müngst für 1898 auf 54 Mark 31 Pfennige, in Böhmen nach der Aufstellung des Direktors Restranek für 1899 auf 56 Mark 10 Pfennige, für Rußland haben sie zuletzt sogar 73 Mark 30 Pfennige betragen. Wie günstig die Dinge für den amerikanischen Wettbewerb liegen, ist also ohne weiteres klar. Zieht man in Betracht, daß die Durchfracht von Pittsburg nach Liverpool etwa 13 Mark 50 Pfennige beträgt, so konnte also damals amerikanisches Roheisen zum Selbstkostenpreis von 46 Mark nach Liverpool hinübergeschafft werden und somit das einheimische um etwa 6 Mark unterbieten. Daß das wirklich in großem Umfang geschehn ist, lehrt die englische Einfuhrstatistik, nach der die Einfuhr amerikanischen Roheisens von 77578 Tonnen im Jahre 1898 auf 95791 im vergangnen Jahr, der Import amerikanischen Rohstahls in derselben Zeit sogar von 29844 auf 160150 Tonnen angewachsen ist. Auch im laufenden Jahre ist noch keine Abnahme zu spüren, in den ersten beiden Monaten sind 21959 Tonnen Roheisen und 33581 Tonnen Rohstahl aus den Vereinigten Staaten nach England eingeführt worden. Nimmt man hinzu, daß selbst die Kolonialregierungen häufig amerikanischen Angeboten den Vorzug geben, da sie sich durch größere Billigkeit und schnellere Lieferung vor den englischen auszeichnen, so kann man ermessen, wie schwer die amerikanische Konkurrenz schon jetzt auf dem englischen Eisengewerbe lastet. Das aber ist klar: der Druck, den die Vereinigten Staaten auf England ausüben, muß sich natürlich auf die übrigen europäischen Mächte fortpflanzen: man wußte sich ja in Oberschlesien im Anfang dieses Jahres vor den billigen Angeboten englischen Roheisens gar nicht zu bergen. Nun ist richtig, daß die englische Eisenindustrie in den letzten Jahren mit besonders ungünstigen Verhältnissen kämpfen mußte; der hohe Preis der importierten spanischen Erze, die teuern Kohlen und die hohen Löhne haben die Gesteungskosten im Clevelandbezirk auf 56 Mark und darüber gebracht, während sie sich in normalen Zeiten in fünfjährigem Durchschnitt auf etwa 41 Mark stellen. Aber auch dann, wenn solche Zeiten wiederkehren, bleibt Amerika konkurrenzfähig; es bedarf nur einer Herabsetzung der Frachten, und schon denkt man drüben daran, von den Griechäfen durch den Wellandkanal direkt nach Liverpool zu exportieren, wodurch die Bahnfracht, die jetzt von Pittsburg nach Baltimore für Roheisen 7 Mark 90 Pfennige beträgt, auf ein geringes Maß herabgedrückt wird.

Die dringendste Gefahr für den europäischen Markt liegt übrigens augenblicklich gar nicht einmal in den Vereinigten Staaten, sondern in Kanada. Dort hat die Dominion Steel and Iron Company im vergangnen Jahr auf Kap Breton (Neuschottland) riesige Werke anlegen lassen, die auf eine Jahreserzeugung von 254000 Tonnen Stahl und 152400 Tonnen Roheisen zum Verkauf eingerichtet sind. Die Bedingungen liegen so günstig, daß sich der

Durchschnittspreis des Erzes auf 4 Mark 55 Pfennige, der der Kohle auf 5 Mark 17 Pfennige für die Tonne am Ofen stellen soll, wonach die Herstellungskosten für die Tonne Roheisen nicht über 22 Mark 75 Pfennige, für vorgeblockten Stahl nicht über 46 Mark 50 Pfennige hinausgehen würden. Dazu liegt Kap Breton ungemein günstig für die Ausfuhr nach Europa, da die Entfernung nach Liverpool nur etwa 2250, nach Hamburg 2800, nach Antwerpen 2500 Seemeilen beträgt, und endlich zahlt die kanadische Regierung bis zum 1. Juli 1907 der Gesellschaft ganz beträchtliche Prämien, die sich von 13 Mark 70 Pfennigen für die Tonne aus einheimischem Erz erlassenen Roheisens im Anfang allmählich bis auf 2 Mark 75 Pfennige ermäßigen. Es ist klar, daß mit solchen Preisen die Dominion Steel and Iron Company nicht nur in Europa, sondern beinahe in den Vereinigten Staaten trotz des Zolles konkurrierend auftreten kann.

Liegt nun schon in den amerikanischen Verhältnissen eine immerwährende Gefahr für den europäischen Eisenmarkt, die nur durch die andauernd sehr starke Nachfrage des Inlands gehindert wird, sich zu entwickeln, so wird sie neuerdings noch durch den Abschluß des großen Stahltrüsts, der United States Steel Corporation, gesteigert, die mit annähernd 4600 Millionen Mark von sieben der leistungsfähigsten Stahlgesellschaften unter Führung John Pierpont Morgans begründet wurde, um die immer unbequemer werdende Konkurrenz Andrew Carnegies auszukaufen. Die vereinigten Gesellschaften — es sind die Federal Steel, die National Steel, die American Steel and Wire, die American Sheet Steel, die American Steel and Hoop, die American Tinplate und die National Tube Company, zu denen sich nun als achte die Carnegie Steel Company gesellt — beherrschen zwei Drittel der Gesamtstahlproduktion, einzelne Zweige wie die Schienenfabrikation nahezu vollständig; ferner gebieten sie nach der nunmehr vollzogenen Vereinigung mit dem Rockefeller'schen Unternehmen über 125 Schiffe für den Erztransport auf den großen Seen, sowie über eine Reihe von Erzgruben am Obern See, deren Jahreserzeugung sich auf zwölf Millionen Tonnen Eisenerz beläuft. Es ist selbstverständlich, daß ein solches Riesenunternehmen die Eisenbahngesellschaften noch zu ganz andern Frachtnachlässen als bisher zwingen und dadurch eine weitere Verringerung der Gestehungs- und Versandkosten herbeiführen kann. Darüber sucht man sich nun mit folgenden zwei Erwägungen zu trösten. Zunächst umfaßt der Trust noch nicht sämtliche Eisen- und Stahlwerke der Union: besonders die Werke des Südens, wo die Produktion noch billiger ist, die Pennsylvania Iron and Steel, die Consolidated Coal and Iron Company von Alabama, die Empire Iron and Steel, die Sloss Sheffield Steel and Iron, die Virginia Iron Coal and Coke und die Republican Iron and Steel Company, die zusammen annähernd drei Millionen Tonnen Roheisen jährlich produzieren, sowie manche kleinere Gesellschaften haben sich nicht angeschlossen, und es heißt neuerdings, daß sich einige von ihnen zu einem Gegentrust zusammenschließen wollen, der aber schwerlich gegen den Gegner aufkommen wird.

Zweitens sucht man sich damit zu beruhigen, daß der große Stahltrust

infolge der starken Verwässerung seines Kapitals, das annähernd 1300 Millionen Mark höher ist, als das der in ihm aufgegangnen Gesellschaften, gezwungen sein wird, die Preise hochzuhalten, um eine anständige Verzinsung herauszuwirtschaften. Allein das kann natürlich nur so lange dauern, wie die riesige Inlandnachfrage vorhält, die gegenwärtig die Preise in Amerika in die Höhe treibt; sobald sie nachläßt, hat der Trust die Wahl, entweder seine Produktion einzuschränken oder den Überschuf über den Inlandbedarf zu Schleuderpreisen ins Ausland abzustofen. Wer die Gewohnheiten der amerikanischen Trusts kennt, kann nicht darüber im Zweifel sein, was uns dann bevorsteht, zumal da die hohen Inlandpreise den Amerikanern durch den Dingley-Tarif gesichert sind. Die Gefahr bleibt also drohend; ein Umschwung in der Konjunktur in den Vereinigten Staaten wird sich sofort auf dem europäischen Markt fühlbar machen, der dann als dumping ground für die amerikanischen Erzeugnisse herhalten muß. Das einzige Gegenmittel wird alsdann das sein müssen, daß die europäischen Industrien gleichfalls ihre Produktionskosten herabdrücken, und das wird besonders da schwer halten, wo den Unternehmern mächtige Arbeiterverbände gegenüberstehn, oder wo hauptsächlich mit teuern importierten Erzen gearbeitet wird, wie in England, Rheinland-Westfalen und Oberschlesien. Um so dankenswerter ist es, daß die Regierung schon jetzt Vorkehrungen trifft, durch Eisenbahnfrachtherabsetzung dem westfälischen Industriebezirk den Bezug der billigen lothringischen Eisenerze statt der teuern schwedischen und spanischen zu ermöglichen. Vor allem aber werden auch Kohlengrubenbesitzer und Koksverbrenner alsdann das ihrige zur Herabsetzung der Gesehungskosten beitragen müssen: die Art und Weise, wie sie augenblicklich vorgehn, um die Preise ihrer Erzeugnisse auf Kosten der notleidenden Eisenindustrie hochzuhalten, könnte dann geradezu verhängnisvoll wirken.

Zimmerhin ist eins klar: daß vieles von dem Bestehn der gegenwärtigen Zollgesetzgebung in den Vereinigten Staaten abhängt. In dem Augenblick, wo die Zollschranken fallen, und der künstliche Unterschied zwischen Inland- und Auslandspreis nicht mehr aufrecht erhalten werden kann, sind die Amerikaner genötigt, auch im Ausland Preise zu verlangen, die ihnen einen anständigen Verdienst übrig lassen. Auch dann werden sie fortfahren, auf fremden Absatzgebieten wie Ostasien und Südamerika den europäischen Industrien Konkurrenz zu machen, aber den einheimischen Markt müßten diese alsdann gegen Amerika behaupten können, ohne daß die verschiedenen Regierungen zu Eisenzöllen zu greifen brauchten. In der That aber scheint es, als ob Amerika vor einer bedeutamen Schwenkung seiner Handelspolitik stünde. Daß Staatssekretär Gage keineswegs ein blinder Anhänger der Schutzollpolitik ist, steht fest, und auch Mac Kinley, einst der Rufer im Streit für den Protektionismus, scheint nicht zu denen zu gehören, die nichts gelernt und nichts vergessen haben: seine Antwort, die Mr. Carson dem Home Market Club übermitteln mußte, und mehr noch seine letzte Inaugurationsrede mit ihrem Preise der handelsvertragsmäßigen Regelung der Weltwirtschaft geben jedenfalls zu denken. Die Hoch-

flut der schutzöllnerischen Bestrebungen ist vorüber: mit dem Anwachsen der Trusts, die sie emporgehoben hat, treten auch deren Schattenseiten immer stärker hervor, und das amerikanische Volk wird es allmählich müde, den Trusts hohe Inlandpreise zu bezahlen, damit sie auf dem Weltmarkt das Ausland unterbieten können. Wenn auch der Antrag Babcock vom 11. Februar d. J. auf Abschaffung der Eisenzölle diesmal noch sang- und klanglos begraben wurde, so ist er doch vielleicht der Vorbote des kommenden Sturms gegen die bestehende Zollgesetzgebung. Durch ihren Fall würde allerdings die Gefahr, die dem europäischen Eisengewerbe von drüben droht, ganz bedeutend verringert werden.

Th. Lenschau



Wohnungs- und Bodenpolitik

(Fortsetzung)



vor dem Eingehn auf die zum guten Teil berechnete, zum Teil auch sehr übertriebene und einseitige Kritik, die die modernen Sozialreformer der großstädtischen Wohnungs- und Bodenpolitik des neunzehnten Jahrhunderts angedeihen lassen, und der kurzen Würdigung der gleichfalls teils berechtigten, teils über das Ziel hinauschießenden neueren Reformvorschläge ist zunächst noch einiges über die ganz besonders wichtigen aber noch immer arg unterschätzten Maßregeln zu sagen, die der „Wasserkopfbildung“ vorbeugen sollen, und ohne die jede Reform des städtischen Wohnungswesens geradezu verhängnisvoll werden kann: die Eindämmung der Landflucht in den Wegzugsgebieten selbst.

Wie überhaupt, so kann freilich auch in dieser Beziehung hier an eine auch nur annähernd erschöpfende Behandlung der Fragen nicht gedacht werden, da das unsern Rahmen weit überschreiten würde. Es kann mir hier nur darauf ankommen, den größeren gebildeten Leserkreis für einige allgemeine Dinge zu interessieren, die bei der augenscheinlich jetzt kräftiger in Fluß kommenden großen wohnungs- und bodenpolitischen Reformfrage mir besonders beachtenswert erscheinen, während auf die zahlreichen, gleichfalls sehr wichtigen wirtschaftlichen, technischen und juristischen Einzelheiten einzugehn sich wohl in den nächsten Jahren auch für die Grenzboten noch oft genug Gelegenheit bieten wird.

Im Jahre 1892 schloß der auf dem Gebiet der Sozialreform und Sozialstatistik rühmlichst bekannte Berliner Statistiker Dr. G. Berthold einen Aufsatz im Allgemeinen Statistischen Archiv (G. v. Mayr) über „Die Wohnungsverhältnisse der ärmern Klassen in Berlin“ mit folgender beherzigenswerten Bemerkung: „Je besser und billiger die kleinen Wohnungen in Berlin werden, desto mehr steigt die Gefahr eines stärkeren ländlichen Zuzugs. Um diesem vorzubeugen,

Grenzboten II 1901