



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Collmann, Oswald: Die industriellen Monopole in den Vereinigten Staaten :
nach neuern Quellen dargestellt

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

Deutschland mit einem parlamentarischen Regiment kommen würde, das zeigt schon die Betrachtung, daß wir dann ohne Frage ein klerikal-demokratisches Ministerium haben würden, wovor doch den Konservativen und National-liberalen gleichmäßig graut, das zeigt auch der unbelehrbare Unverstand unsrer „nationalen“ Presse in den Fragen der auswärtigen Politik. Glücklicherweise steht eine solche Wendung ganz außer Frage, und zum Glück läßt sich der Kaiser seinen persönlichen Willen auch nicht nehmen. Um so zweckloser ist die ganze Opposition, die zu gar nichts führen kann, die nur das Mißtrauen fortwährend nährt und die Stimmung vergiftet. Schon Fürst Bismarck hat 1862 gesagt, man nehme den „Konflikt“ viel zu tragisch; dasselbe trifft heute bei einem Anlaß zu, der viel weniger für uns bedeutet, als damals der „Konflikt“ für Preußen. Aber wir Deutschen sind immer ein fanatisches Volk gewesen; sonst hätten wir uns im sechzehnten und siebzehnten Jahrhundert nicht um religiöser Fragen willen zerfleischt und damit unsre Weltstellung zu Grunde gerichtet.

Die Stimmung des Volks soll in der Presse zum Ausdruck kommen, das ist das gute Recht der Presse, aber ebenso ist es ihre Pflicht, die Lage verständig zu erwägen. Diese Pflicht erfüllt sie nicht, wenn sie in der bisherigen unbesonnenen Weise heizt und schürt, statt zu vermitteln und aufzuklären; diese Pflicht suchen wir hier nach bestem Wissen zu erfüllen, und wir drücken dabei nicht nur unsre eigne Meinung, sondern auch die Meinung einer ganzen Anzahl von sehr urteilsfähigen Männern aus, die sich nicht von dem Strome mit fortreißen lassen. Helfen wird es vermutlich allerdings nichts. Die Preßorgane, die wir im Auge haben, sind viel zu sehr verrannt, als daß sie wieder zurück könnten, und einen Irrtum einzugestehn, ist ja schon ihrer Eigenliebe unmöglich. Also erwarten wir wieder totgeschwiegen zu werden, wenn man uns nicht widerlegen kann, aber das soll uns nicht hindern, unsre Meinung offen zu sagen, allem Gerede und allen Verdächtigungen zum Trost. Denn „Verstand ist stets bei wenigen nur gewesen.“ *



Die industriellen Monopole in den Vereinigten Staaten

Nach neuern Quellen dargestellt von Oswald Collmann



bwohl jeder Kaufmann oder Fabrikant in der Theorie die Konkurrenz, den freien Wettbewerb, für die Lebenslust erklärt, ohne die Handel und Gewerbe nicht bestehen können, ist er doch in der Praxis jederzeit bereit, sich gewissen natürlichen Folgen der Konkurrenz, insbesondere dem Druck, den sie auf die Preise auszuüben pflegt, nach Möglichkeit zu entziehen. Das bequemste Mittel hierzu

ist ja die Verständigung mit dem Konkurrenten, und in der That, innerhalb eines begrenzten Marktes, z. B. in einer kleinen Stadt, kommt es sicherlich oft genug vor, daß sich die Verkäufer desselben Artikels dahin verabreden, ihre Preisforderung auf einer gleichen Höhe zu halten. Hier haben wir schon die *entente commerciale*, d. h. die Vereinigung von Händlern zu dem Zweck, die Konkurrenz und ihre preisdrückenden Wirkungen aufzuheben. Eine solche Vereinigung steht freilich meist auf schwachen Füßen und hält nicht lange vor. Ein besonders günstiger Einkauf eines der alten Konkurrenten oder der Eintritt eines neuen, der sich auf dem lokalen Markt nur durch Unterbietung der ältern Firmen Kundschaft erwerben kann, genügt gewöhnlich, sie über den Haufen zu werfen. Die Händler sind denn auch nicht bei solchen primitiven Versuchen, die Preisgestaltung zu beeinflussen, stehen geblieben. Schon sehr früh hat man als besonders wirksames Mittel zu diesem Zweck den Aufkauf angewandt.

Jahrhundertlang war der Aufkauf (*accaparement*) in manchen Theilen Europas eine wahre Landplage, sodaß z. B. in Frankreich das Wort *accapareur* (Aufkäufer) fast gleichbedeutend geworden ist mit (Korn-) Wucherer. Infolge der Verbesserung der Transportmittel ist jedoch der Aufkauf sehr erschwert worden. Durch die Eisenbahnen wurden nämlich die Grenzen des lokalen Marktes so außerordentlich erweitert, daß der Aufkauf an der Unmöglichkeit scheitern mußte, die zur Bezahlung so ungeheurer Warenmengen erforderlichen Kapitalien aufzubringen. Heutzutage dürfte deshalb der einseitige*) (d. h. nur vom Händler bewirkte) Aufkauf bloß noch an der Börse üblich sein. Aber hierbei handelt es sich nur um Manipulationen von kurzer Dauer, die auf die Preislage des Marktes nur einen vorübergehenden Einfluß üben können.

Von viel größerer Bedeutung für das Wirtschaftsleben der modernen Völker sind in unsern Tagen die zahlreichen Vereinigungen geworden, die die Produzenten zu dem Zweck unter sich abgeschlossen haben, auf die Gestaltung des Marktes eine bestimmende Einwirkung zu gewinnen. Schon werden die wichtigsten Produktionszweige von solchen Unternehmerverbänden mehr oder weniger beherrscht, und die Bedeutung, die diese Kartelle oder Syndikate für die Entwicklung unsrer wirtschaftlichen Zustände erlangt haben, wird so allgemein gefühlt, daß man fast in jeder Zeitungsnummer Erörterungen darüber finden kann. Da wird es denn manchem Leser dieser Blätter erwünscht sein, sich an der Hand zuverlässiger und unparteiischer Quellen über dieses wirtschaftliche Problem orientieren zu können. Diesem Bedürfnis entgegenzukommen, ist der Zweck dieser Abhandlung. Wir wollen aber nicht alle Fragen erörtern, die mit dem Problem in Verbindung stehen, sondern begnügen uns, nach einer

*) „Einseitig“ — im Gegensatz zu der Art des Aufkaufs, die auf einer förmlichen Konvention (Lieferungsvertrag!) zwischen Produzent und Händler beruht (vgl. die Verhältnisse auf dem schlesischen Kohlenmarkt).

kurzen Darstellung der Formen*) dieser Unternehmerverbände, unsern Lesern zu zeigen, welchen besondern Verhältnissen die wichtigsten davon ihre Entstehung verdanken, und daran noch einige Bemerkungen über die Notwendigkeit oder die Möglichkeit staatlicher Einwirkung zu knüpfen. Daß wir uns hierbei auf das klassische Land der industriellen Kartelle, die Vereinigten Staaten von Nordamerika, beschränken, liegt in der Natur der Sache, denn dort hat diese wirtschaftliche Erscheinung die vielseitigste Ausbildung erfahren und die größte Bedeutung erlangt.

1

„Noch vor dem Entstehn der heute üblichen Unternehmerverbände waren verschiedene Formen besondrer Vereinbarungen zwischen unabhängigen Aktiengesellschaften oder einzelnen Konkurrenten schon ziemlich häufig. Solche Vereinbarungen wurden oft pools genannt, obwohl die Erträge der einzelnen Gesellschaften nicht zu einem gemeinsamen Fonds vereinigt wurden, aus dem alsdann die Gewinne verteilt worden wären“ (Zentz).

Das Charakteristische des Pools ist also ursprünglich die gemeinsame Gewinnkasse. Und darauf weist auch der Name hin, denn pool (französisch la poule, die Henne) bezeichnet in gewissen Spielen den Einsatz, um den gespielt wird. Dem entspricht auch der Ausdruck joint purse system für die Art von Pools, die in England schon lange bei den Eisenbahnen bestehn. Es sind dies Verträge, durch die die konkurrierenden Gesellschaften den Verkehr untereinander verteilen, und zwar in der Weise, daß sie die zu erhebenden Tariffsätze gemeinsam feststellen und sich verpflichten, sich vorkommenden Falls das zu viel Erhobne gegenseitig zu verrechnen.

Ähnlich war die Methode, die in Amerika mehrfach angewandt wurde, die Konkurrenz zwischen den einzelnen Unternehmern thatsächlich zu beseitigen. Ein typisches Beispiel hierfür ist das Verfahren der fünf großen Fabriken von Baueisen (Trägern usw.). Sobald eine große Bestellung angekündigt worden war, schritten die fünf Häuser — vollkommen sicher, daß sie allein in Amerika einen so bedeutenden Auftrag übernehmen konnten — zu einer Art von Gegen Submission. Jedes von ihnen stellte seinen Preis auf. Das Haus, das den höchsten Preis gefordert hatte, mußte die Bestellung übernehmen, aber es zahlte in die gemeinsame Kasse die Differenz zwischen dem von dem Besteller wirklich bezahlten Preis und dem niedrigsten Preis, den eines von den fünf Mitgliedern des Pools etwa zugestanden hätte. Auf diese Weise wurde die Konkurrenz thatsächlich beseitigt, und der Pool, der eine gut gespeiste Kasse hatte, konnte an seine Mitglieder schöne Gewinne verteilen, ja sogar die entschädigen, die ihre Fabrikation im Interesse des Ganzen zeitweilig hatten einstellen müssen. Solche zeitweilige Einstellung der Fabrikation in einzelnen oder ihre Verminderung in allen zum Pool gehörigen Betrieben hat natürlich

*) Nach J. W. Zentz, *The Trust Problem*, 1900, und Paul de Rousiers, *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, 1898.

den Zweck, durch die Einschränkung der Produktion die Preise zu beeinflussen, und ist eine Hauptwaffe in der Rüstkammer derartiger Unternehmerverbände.

Der Anwendung dieses Mittels stellen sich aber immer große Schwierigkeiten entgegen. Diese liegen zum Teil in der Natur des Mittels selbst. Soll nämlich die Einschränkung der Produktion in irgend einem Land auch wirklich den Erfolg haben, eine Preissteigerung herbeizuführen, oder wenigstens das weitere Sinken des Preises zu verhindern, so ist die erste Bedingung ein gegen die ausländische Zufuhr geschlossener Markt. Denn was nützt dem einheimischen Fabrikanten die Einschränkung seiner Produktion, wenn der momentan dadurch erzielte bessere Preis nur dazu dient, die ausländischen Konkurrenten noch mehr anzulocken?

Eine zweite Schwierigkeit liegt weniger auf dem wirtschaftlichen als auf dem moralischen Gebiet. Auch auf einem Markte, der gegen das Ausland völlig abgeschlossen ist, kann die Einschränkung der Produktion nur dann den gewünschten Erfolg haben, wenn sich alle oder doch die bedeutendsten Produzenten der Ware der Vereinigung anschließen. Ist dies wirklich der Fall, und ist auch der Vertrag, der sie alle zu gemeinsamem Vorgehen verpflichtet, glücklich zu allseitiger Zufriedenheit formuliert und angenommen, so erhebt sich ein neues Hindernis in der Schwierigkeit der Kontrolle. Dem einzelnen Fabrikanten kann es sehr schwer nachgewiesen werden, daß er innerhalb einer bestimmten Zeit nicht mehr als sein „Kontingent,“ d. h. den ihm durch die Vereinbarung zugewiesenen Teil der Gesamterzeugung hergestellt hat. Die Versuchung, das Kontingent heimlich zu überschreiten, ist deshalb um so größer, da die vom Pool für solche Überschreitung etwa festgesetzte Konventionalstrafe gerichtlich nicht klagbar ist, denn die Pools verstoßen gegen die Bestimmung des Common Law, die jede unvernünftige Beschränkung des Verkehrs (unreasonable restraint of trade) verbietet. Daher kommt es, daß derartige Vereinigungen, die also bloß auf dem guten Willen der kontrahierenden Parteien beruhen, meist nur ein kurzes Dasein haben.

Die Mängel dieser Produktionsverbände führten allmählich zu einer neuen, vollkommenern Form, dem Trust. Ein Trust liegt dann vor, wenn sich die Aktiengesellschaften oder Einzelunternehmungen in der Weise noch enger zusammenschließen, daß sie sich der gemeinsamen, einheitlichen Leitung eines Ausschusses von Vertrauensmännern (Board of Trustees, daher der Name Trust) unterwerfen. Zu diesem Zweck werden alle Teilnehmer des Rings, soweit sie nicht schon Aktiengesellschaften, sondern noch Einzelunternehmungen sind, in Aktiengesellschaften umgewandelt. Nun werden sämtliche Aktien dem Board of Trustees (sieben bis neun Personen) übergeben, der dafür jedem Aktionär eine Anzahl sogenannter „Trustzertifikate“ aushändigt, die natürlich auf eine dem eingelieferten Aktienbetrag gleiche Summe lauten. Der einzelne Aktionär — es sei denn, daß er zufällig selbst dem Board of Trustees angehört — ist von da an weiter nichts als ein Dividendenempfänger, auf die Leitung der Geschäfte, auf die Wahl der Direktoren und sonstigen Beamten hat er keinen

Einfluß mehr, denn auch sein Stimmrecht ist auf die Trustees übergegangen. Wenn es also z. B. dem Board of Trustees einfällt, in einer der zum Ring gehörenden Fabriken den Betrieb einzuschränken oder ganz einzustellen, so muß sich ihr früherer Besitzer das ruhig gefallen lassen. Zur Klage hat er ja auch keinen Grund, da er nach dem Verhältnis des Betrags seiner Trustzertifikate an dem gesamten Gewinn der Gesellschaft Anteil hat.

Diese Form erhielt aber einen starken Stoß durch die Entscheidung des New-Yorker Appellgerichts gegen den Zuckerring, durch die es für unstatthaft erklärt wurde, wenn eine Korporation (d. h. eine mit dem Recht der juristischen Persönlichkeit ausgestattete Gesellschaft) in solcher Weise ihre Aktien in die Hände von Trustees legte und auf ihre eigne Leitung verzichtete. Diese Entscheidung, in Verbindung mit dem Erlaß feindlicher Geseze in andern Staaten der Union, bewog die damals vorhandnen Trusts, sich eine andre Organisation zu geben. Der Zuckerring (und ebenso der Whiskeytrust) organisierte sich als eine riesige Einzelkorporation. „Es konstituierte sich eine Gesellschaft, die American Sugar Refining Company, die alle alten Gesellschaften, die den frühern Kartellvertrag unterzeichnet hatten, ankaupte, ihre Aktionäre mit den neuen von ihr ausgegebenen Aktien bezahlte und die Raffinerien verschmolz. Es trat somit die Riesengesellschaft an die Stelle einer Gruppe von Gesellschaften“ (de Roussiers). In der Verwaltung trat dadurch keine Änderung ein, denn die Trustees des alten Rings wurden weiter auch der neuen Gesellschaft, ebenso wurden die Beamten beibehalten. Es war also nur eine Änderung in der technischen Form.

Der Petroleumring schlug einen andern Weg ein. Es traf sich hier, daß die neun Trustees für sich allein die Mehrzahl der Trustzertifikate besaßen. Der Ring löste sich nun in einzelne Korporationen auf, und die Inhaber der Trustzertifikate erhielten verhältnismäßige Anteile an jeder einzelnen der zwanzig Gesellschaften, in die nunmehr der Ring zerfiel. Da jedoch die neun alten Trustees in jeder dieser zwanzig Gesellschaften damals den größten Teil des Aktienkapitals besaßen, so konnten sie, ohne besondere formelle Organisation, die Geschäfte aller Gesellschaften ebenso einheitlich leiten wie unter der frühern Form. Hier verwandelte sich also der Trust nicht (wie beim Zucker und Whiskey) in eine einzelne Riesengesellschaft, sondern er zerfiel thatsächlich in zwanzig Korporationen. Aber da in jeder die Mehrzahl der Aktien in den Händen derselben wenigen Personen war, so wurden die zwanzig Gesellschaften vollkommen übereinstimmend geleitet. Neuerdings hat aber dieser Trust noch eine formelle Weiterbildung erfahren. Unter den zwanzig Gesellschaften des Rings hat nämlich eine, die von New-Jersey, eine ganz hervorragende Stellung erlangt. Sie hat ihr Grundkapital bedeutend vermehrt und es dahin gebracht, daß sie die Geschäfte aller übrigen korporativen Mitglieder des Rings entscheidend beeinflussen kann. Deshalb werden jetzt die Aktien dieser einzelnen Gesellschaften nach und nach gegen die der New-Jersey-Kompagnie umgetauscht, und man darf erwarten, daß diese schließlich die sämtlichen Aktien der zwanzig

verschiednen Gesellschaften in den Händen haben wird. Dann wird die Leitung des Ganzen nicht nur thatsächlich, sondern auch technisch und juristisch eine sein, unter den Direktoren einer Korporation, und diese werden die Stimmen sämtlicher Aktien der zwanzig Gesellschaften in sich vereinigen. Das ist dann thatsächlich wieder der alte Trust.

Eine besondre Abart ist der voting trust, der sich gewöhnlich nur auf eine Korporation beschränkt. Hierbei übertragen die Besitzer der Mehrheit der Aktien einigen wenigen Trustees (eventuell auch einer sogenannten Trust Company, einer besondern Art von Depositenbanken) das an den Aktien haftende Stimmrecht (die voting power, daher der Name voting trust) mit besondern Anweisungen, in welcher Richtung es ausgeübt und die Geschäfte der Gesellschaft betrieben werden sollen. Manchmal wird den Trustees auch nur eine allgemeine Linie des Verhaltens (a general line of policy) vorgeschrieben, und das übrige ihrem besten Ermessen überlassen. Die einzelnen Aktionäre können dann ihre Aktien verpfänden, verkaufen oder letztwillig vermachen, wie es ihnen beliebt, aber das Recht der Abstimmung, die voting power, bleibt in den Händen der Trustees.

Der Zweck dieser Einrichtung ist, die Kontinuität der Produktionspolitik dadurch zu sichern, daß die Leitung des Betriebs nicht von der wechselnden Stimmung einer in ihrer Zusammensetzung veränderlichen Generalversammlung abhängt. Möglicherweise z. B. hält es die Mehrheit der Aktionäre für zweckmäßig, auf eine bestimmte Zeit den Ertrag lieber zur Verbesserung des Eigentums, z. B. einer Eisenbahn oder einer industriellen Anlage, zu verwenden als zur Zahlung von Dividenden. Eine solche Politik läßt sich nicht durchführen mit einem wechselnden Bestand von Aktionären, von denen viele nicht auf den Empfang jährlicher Dividenden verzichten wollen. Wenn dagegen die Aktien übertragen werden können, während das Stimmrecht in denselben wenigen Händen verbleibt, dann läßt sich auf längere Zeit eine bestimmte Produktionspolitik durchführen. So verfuhr z. B. die Pure Oil Company und einige andre Konkurrenten des Rockefellerschen Petroleumrings. Die Aktionäre legten die Mehrheit ihrer Aktien in die Hände eines voting trust, weil viele von ihnen überzeugt waren, daß die Standard Oil Company (d. h. Rockefeller und Genossen) von einzelnen Aktionären nach und nach so viele Aktien ankaufen würde, als nötig waren, ihr in der Generalversammlung die Stimmenmehrheit zu sichern, wodurch es ihr gelingen wäre, einen ihrer Hauptkonkurrenten unschädlich zu machen. Bei einem voting trust handelt es sich also nur darum, dafür zu sorgen, daß die Geschäfte irgend einer einzelnen Korporation in einer bestimmten Weise geleitet werden, während beim Zuckertrust und andern Dingen die Absicht dahin ging, viele verschiedene Korporationen unter einer Leitung zu vereinigen und, wenn möglich, eine Art von Monopol für die eigne Produktion zu sichern.

Infolge der Gesetze gegen die Trusts wurde also aber die bisherige Form (Leitung durch ein Board of Trustees) aufgegeben, und an ihre Stelle trat

eine große Korporation. Hierbei verkaufte jede einzelne Gesellschaft ihre Fabrik direkt an eine neue Korporation, und die ursprüngliche Gesellschaft löste sich danach auf. Es blieb also dann nur die eine Riesengesellschaft übrig als Besitzerin aller Anlagen, die vorher den besondern Korporationen oder einzelnen Unternehmern gehört hatten.

Endlich hat sich neuerdings (seit etwa zwei Jahren) noch eine Form ausgebildet, die wieder mehr mit dem alten Trust und seinem Board of Trustees verwandt ist. Wenn ein Trust gemacht werden soll, wird (neben den schon bestehenden) eine ganz neue Korporation errichtet zu dem Zweck, alle oder wenigstens die Mehrheit der Aktien der Teilnehmer des Trusts anzukaufen. Diese verschiedenen Korporationen werden aber nicht zu einer Riesengesellschaft verschmolzen, sie behalten ihre getrennte rechtliche Existenz, aber ihre Aktien sind in den Händen der einen neuen Gesellschaft, die — nicht ganz mit Recht — als die Parent corporation (Muttergesellschaft) bezeichnet wird. Die Parent corporation betreibt keine eigne Fabrikation, sie ist nur eine Art von finanziellem Verwaltungskörper, aber ihre Direktoren wählen die Leiter der einzelnen den Ring bildenden Korporationen und haben dadurch auch auf ihre Geschäftsführung einen entscheidenden Einfluß. Die einzelnen Gesellschaften machen zwar ihre Gewinne wie zuvor, zahlen aber alle ihre Dividenden an die Muttergesellschaft, um sie in den Stand zu setzen, ihren Verpflichtungen (Zinszahlung an die Aktionäre) nachzukommen. Auf diese Weise werden die von den einzelnen Korporationen erzielten Erträge ebenso zu einem gemeinsamen Gewinnfonds vereint (pooled), wie es bei den alten Trusts geschah, und der Unterschied zwischen beiden Formen scheint in der Hauptsache nur der zu sein, daß es hier die Muttergesellschaft ist, die das Aktienkapital der verschiedenen einzelnen Korporationen besitzt, während es im andern Fall ein Board of Trustees war, dem dieses Kapital anvertraut worden war, ohne daß diese Trustees selbst als eine rechtlich für sich bestehende Korporation organisiert gewesen wären.

Zwischen allen diesen Kartellen und Ringen besteht nun außer dem formell-rechtlichen auch ein formell-wirtschaftlicher Unterschied, durch den sie in zwei deutlich gesonderte Gruppen zerfallen, nämlich erstens in solche Verbände, deren einzelne Glieder vor ihrem Zusammenschluß zu einem Ring Konkurrenten waren (wie z. B. der Zuckerring, der Whiskeytrust u. a.). Hier dient die Vereinigung dem Zweck, die Konkurrenz möglichst zu verringern und gewisse unproduktive Ausgaben (z. B. für Reklame), die eben durch die Konkurrenz verursacht werden, zu ersparen. Zweitens in solche, wo die den Ring bildenden Gesellschaften vorher nicht Konkurrenten in der Herstellung desselben Artikels waren, sondern Erzeuger von Produkten, die verschiedenen Stufen derselben Industrie angehören.

Ein Beispiel hierfür ist die Federal Steel Company. Dieser gewaltige Ring umfaßt 1. die Minnesota Iron Company. Diese Gesellschaft besitzt ausgedehnte Lager von Eisenerz, ferner eine Eisenbahn (von den Gruben nach dem Lake Superior), Umschlagstellen am See und zweiundzwanzig stählerne Schiffe

zur Weiterbeförderung des Rohmaterials; 2. die Lorain Steel Company (Anfertigung von Schienen für Straßenbahnen); 3. die Johnson Company (Erzeugung von Weichen, elektrischen Motoren und andern Artikeln für Straßenbahnen); 4. die Illinois Steel Company (Herstellung von Gußeisen, Stahlschienen, Stahlplatten usw.). Diese Gesellschaft verfügt auch über eine Eisenbahn und reiche Kohlengruben, wo sie die zu ihrer Stahlbereitung nötigen Koks erzeugt.

Diese vier großen Gesellschaften wurden in der oben geschilderten Weise (durch Ankauf ihrer Aktien) von der Federal Steel Company aufgesogen. Der Wettbewerb zwischen den einzelnen Gliedern der so gebildeten Riesengesellschaft wurde aber nur teilweise dadurch aufgehoben. Der eigentliche Zweck der Ringbildung war ja auch etwas ganz andres.

Durch diese Vereinigung erhielten nämlich die Erzgruben der Minnesota Iron Company in den drei andern Gesellschaften sichere Abnehmer ihres Rohprodukts, während andererseits den unter 2, 3 und 4 genannten Eisen- und Stahlwerken ein regelmäßiger, fester Lieferant des von ihnen gebrauchten Eisenerzes gesichert wurde. Auf diese Weise konnten mit den Kunden Lieferungsverträge von lange dauernder Geltung im voraus abgeschlossen und ausgeführt werden, ohne daß die Stahlwerke Verluste zu befürchten hatten, die ihnen sonst aus den möglichen Preisveränderungen des Eisenerzes hätten entstehen können. Mag nun auch ein Wettbewerb zwischen den einzelnen Gliedern der Riesenunternehmung noch weiterhin vorhanden sein — er hat auf alle Fälle bedeutend an Schärfe verloren, da sein Hauptmotiv (die Gewinnsucht) fortgefallen ist. Denn den Gewinn, der der Erzgrube möglicherweise entgeht, macht vielleicht das Walzwerk oder die Transportflotte — schließlich kommt ja doch alles allen zu gute; und jedenfalls bietet die durch den Ring bewirkte vollkommene Einheit der Verwaltung den großen Vorteil, daß dem einen Teil der Absatz und dem andern die Lieferung des Rohmaterials immer gesichert ist.

Nachdem wir die Formen dieser neuen industriellen Monopole geschildert haben, werden wir nun an der Hand des Werks von P. de Roussiers versuchen, aus einigen typischen Beispielen eine Antwort auf die naheliegende Frage zu finden, welchen besondern Verhältnissen solche Monopole ihren Ursprung verdanken. Dabei wird besonders hervorzuheben sein, inwieweit es natürliche und normale, oder künstliche und anormale, oder endlich auf einem erworbenen Privileg beruhende Gründe waren, die zu ihrer Entstehung beigetragen haben.

1. Der Petroleumring

Die Erzeugung des Petroleums ist an bestimmte Örtlichkeiten gebunden. In Amerika wird das beste Erdöl in Pennsylvanien gewonnen, während die Quellen von Ohio, Indiana usw. ein viel weniger reines Produkt liefern.

Die Raffinerien, aus denen das zum Gebrauch fertige Petroleum hervorgeht, sind wegen der weitem Versendung (z. B. nach Europa) durchweg am Wasser er-

richtet, entweder am Gestade des Atlantischen Ozeans oder an einem der großen Binnenseen, während das Rohöl im Innern des Landes gewonnen wird. Zwischen dem Ölbrunnen und dem Ort, wo es raffiniert wird, liegt also immer eine Entfernung von Hunderten von Kilometern, zu deren Zurücklegung in den ersten Zeiten kein besseres Transportmittel zur Verfügung stand als die Eisenbahnen. Für die miteinander konkurrierenden Ölraffinerien war deshalb der Transporttarif dieser Eisenbahnen von der allergrößten Bedeutung. Die von Rockefeller gegründete Standard Oil Company hat ihren schnellen Aufschwung dem Umstande verdankt, daß sie dies rechtzeitig erkannt und zur Befiegung ihrer geschäftlichen Rivalen benützt hat. Diese Gesellschaft wußte nämlich — wie man behauptet durch Bestechung — von den Eisenbahnen, insbesondere von dem Pennsylvania Railroad, sogenannte discriminations, d. h. besondere Tarife, zu erlangen, wonach ihr Rohöl zu billigeren Frachtsätzen befördert wurde als das ihrer Konkurrenten. In Amerika sind Ständale dieser Art oft genug vorgekommen. Um ihre Möglichkeit zu begreifen, müssen wir gewisse Eigentümlichkeiten des amerikanischen Eisenbahnwesens kennen lernen.*)

Die Einzelstaaten haben dort ebenso wie die Bundesregierung die Anlegung von Eisenbahnen anfangs in jeder Weise zu fördern gesucht. Man brauchte sie, um die ungeheuern des Anbaus harrenden Gebiete des Westens nutzbar zu machen. Deshalb suchte man Privatunternehmer heranzuziehen, indem man die Bildung von Eisenbahngesellschaften möglichst erleichterte und ihnen bei dem Bau ihrer Linien die größte Freiheit gab. Man dotierte die Eisenbahngesellschaften mit Land (natürlich mit der Verpflichtung, die anbaufähigen Grundstücke an Ansiedler weiter zu verkaufen), die Städte und Grafschaften, sogar die einzelnen Staaten gewährten Subventionen — kurz, die Eisenbahnen wurden wie öffentliche Wohlthäter betrachtet und behandelt. In den Vereinigten Staaten sind die Eisenbahnen (wie überhaupt die Aktiengesellschaften) gewissermaßen öffentliche Körperschaften. Dies beruht darauf, daß jede von ihnen eines Freibriefs (charter) bedarf, der ihr die Rechte der juristischen Person verleiht. Dieser charter wird von der Legislatur des Einzelstaats ausgestellt, wo die betreffende Linie liegt. Durchschneidet eine Linie mehrere Staaten, so muß für jedes dieser Gebiete ein besondrer charter erlangt werden.

Der charter hat einen dreifachen Zweck: erstens die Gesellschaft zu konstituieren und als eine Korporation (juristische Person) anzuerkennen (to incorporate); sodann die Gesellschaft zu ermächtigen, von Punkt x bis Punkt z eine Bahnlinie zu bauen und zu betreiben, die in ihrem beständigen Besitz bleiben soll (wobei aber die Ermächtigung kein Monopol bedeuten soll, da es den Legislaturen jederzeit freisteht, den Bau von Parallellinien zu erlauben; so lange eine solche parallele Linie nicht besteht, hat die zuerst konzessionierte Gesellschaft thatsächlich ein Monopol), und drittens den Gesellschaften gewisse, zur Ausführung des Unternehmens notwendige Spezialbefugnisse zu verleihen, z. B. das Recht, Hypotheken aufzunehmen und das Recht der Enteignung (the right of eminent domain).

Nun hat die amerikanische Rechtsprechung in den letzten Jahren beständig an der Anschauung festgehalten, daß der charter ein zwischen dem Staat und der Gesellschaft abgeschlossener Kontrakt sei, der nur mit Zustimmung aller kontrahierenden Parteien — Staat, Gesellschaft und Aktionäre — abgeändert werden kann. Dadurch wurde die Staatsgewalt der Möglichkeit beraubt, einen früher begangnen Fehler wieder gut zu machen. Dieser Fehler bestand darin, daß der Staat es unterlassen hatte, sich in den charters ein Recht der Kontrolle, insbesondere auch bezüglich des

*) Nach Paul-Dubois, *Les Chemins de Fer aux États-Unis*. Paris, Armand Colin & Co., 1896.

Tarifwesens der Eisenbahnen, ausdrücklich vorzubehalten. Wie man später diesem Mangel abzuhelpen gesucht hat, soll gelegentlich dargestellt werden. Zunächst genügt es uns, die Möglichkeit des Anfugs der discriminations erklärt zu haben.

Es ist schon angedeutet worden, wie sehr die Standard Oil Company durch die ihr von den Eisenbahnen gewährten billigen Frachtsätze ihren Konkurrenten gegenüber im Vorteil war. Aber die unredliche Gefälligkeit der Eisenbahnen beschränkte sich nicht auf die Transporte, sondern sie trug auch wesentlich dazu bei, es dem sich unter dem Namen der Standard Oil Company verhüllenden Petroleumring zu ermöglichen, daß er durch die sogenannten pipe-lines für das Rohöl nach und nach geradezu ein Transportmonopol erlangte.

Die pipe-lines sind Röhrenleitungen, in denen das Rohöl durch Pumpwerke von den Brunnen zur Raffinerie getrieben wird. Diese Art, das Rohöl zu transportieren, ist nicht nur gänzlich gefahrlos, sondern auch — trotz der großen Kosten einer solchen Anlage — um 50 Prozent billiger als durch die Eisenbahn. Aber zwischen dem Brunnen und dem Ort, wo das Öl raffiniert wird, liegt oft ein Abstand von 500 bis 600 Kilometern. Es war nicht leicht, mit den pipe-lines auf so weite Entfernungen hin Privatgrundstücke zu durchschreiten und die Leitung bis zur Küste des Ozeans oder eines der großen Seen zu führen. In Pennsylvanien z. B., wo die ersten pipe-lines gelegt wurden, waren die Unternehmer durchaus auf den guten Willen der Grundbesitzer angewiesen, denn dort gab es ja nicht einmal ein Gesetz, das die Enteignung „im öffentlichen Interesse“ erlaubt oder geregelt hätte. Und das Vorhandensein eines „öffentlichen Interesses“ wäre überdies auch für die pipe-lines kaum nachweisbar gewesen. Unter den Privatgrundeigentümern, deren Wohlwollen für den Erbauer einer Röhrenleitung von Wichtigkeit war, kamen nun besonders die Besitzer der schon bestehenden Eisenbahnen in Betracht. Diese konnten dem Bau der pipe-lines, die oft ihre Bahnlinien hätten durchschneiden müssen, die größten Schwierigkeiten in den Weg legen, ja ihn gänzlich verhindern. Der Petroleumring beeilte sich denn auch nicht sehr mit der Anlage solcher kostspieligen Bauten, wenigstens nicht auf weitere Entfernungen. Ihm genügte es vorläufig, daß die Eisenbahnen — denen es natürlich nicht angenehm sein konnte, sich durch die pipe-lines umgangen und ihres Verkehrs beraubt zu sehen — seinen Konkurrenten den Bau solcher Leitungen durch ihren Einspruch unmöglich machten. Allmählich ging aber auch der Truft dazu über, für den Transport von Rohöl längere Röhrenleitungen anzulegen, und zwar anfangs auf Strecken, die den Eisenbahnen gehörten, aber so, daß die Leitungen schließlich in einer Bahnlinie mündeten, wodurch dieser ein größerer Transportverkehr zugeführt wurde. Als Gegenleistung verpflichteten sich die Eisenbahngesellschaften, den pipe-lines der Standard Oil Company das Rohöl der vom Ring noch unabhängigen Raffineure zuzuführen, dessen Beförderung sie übernommen hatten. Mit einem Wort: Die Eisenbahngesellschaften hatten mit der Standard Oil Company einen pool gemacht, d. h. eine Übereinkunft, wodurch sie sich den Transport des Rohöls gegenseitig zusicherten. Da nun die Standard Oil Company die schon vorhandenen Röhrenleitungen ihrer Konkurrenten nach und nach aufkaufte, den Bau von neuen aber durch den Widerspruch der Eisenbahnen zu verhindern wußte, so erlangte sie durch den pool wenigstens für das Rohöl Anteil an dem tatsächlichen Transportmonopol, das die Eisenbahnen hatten.

Wie nützte sie nun diese günstige Lage aus? Wir haben schon erwähnt, daß sich der Transport durch pipe-lines um 50 Prozent billiger stellt als mit der Eisenbahn, woraus sich für die Raffineure, die ihr Rohöl durch pipe-lines beziehen können, eine bedeutende Überlegenheit über die ihrer Konkurrenten ergibt, die auf den Bahntransport angewiesen sind. Nun sind aber die Röhrenleitungen keine

öffentlichen Verkehrswege wie die Eisenbahnen, und deshalb könnte es die Standard Oil Company einfach ablehnen, andres als ihr eignes Rohöl in den pipe-lines zu befördern. Das thut sie nun allerdings nicht, aber sie stellt doch den Besitzern von Petroleumbrunnen folgende Wahl: Entweder verkauft ihr euer Rohöl an dem Ort, wo es gewonnen wird, an mich, oder ihr müßt euch zu seinem Transport der Eisenbahnen bedienen, und dann habt ihr 50 Prozent mehr als ich dafür zu bezahlen, daß es nach einer Raffinerie hingeleitet wird. Auf diese Weise hat die Standard Oil Company allmählich auch den Handel mit Rohöl monopolisieren können dadurch, daß es ihr gelungen war, den Transport dieses Artikels zu monopolisieren.

Bald machte sich der pool seine Beherrschung der Transportverhältnisse auch noch bei der Beförderung des fertigen Produkts, des raffinierten Öls, zu nuze. Das gereinigte Petroleum kann nämlich nicht in Röhrenleitungen befördert werden. Soweit eine Verfrachtung zu Wasser nicht möglich ist, also besonders von den am Meer oder an einem der großen Seen liegenden Raffinerien nach dem Binnenlande, steht zum Transport nur die Eisenbahn zur Verfügung. Nun pflegten die kleinen Raffineure ihr Petroleum in Barrels (Fässer) zu versenden, während ihre größeren Konkurrenten dazu vorwiegend die sogenannten „Reservoirwaggons“ benutzten. In beiden Fällen waren die Transportgebühren anfangs nur nach der Menge des versandten Öls berechnet worden, ohne Rücksicht auf das Gewicht des Gefäßes, mochte dies nun ein Barrel oder ein Reservoirwaggon sein. Gestützt auf die Entscheidung einer Behörde (der Interstate Commerce Commission), die eigentlich einen ganz andern Fall betroffen hatte, erklärten eines schönen Tags mehrere Eisenbahngesellschaften, u. a. die Pennsylvania Railroad, daß sie von jetzt (1888) ab eine besondere Transportgebühr von den Barrels erheben würden, weil diese als Verpackung zu betrachten seien, aber nicht von den Reservoirwaggons, die man zu den Emballagen doch nicht rechnen könne. Obwohl dieser Beschluß offenbar die großen Versender begünstigte, so ließ er sich immerhin sachlich rechtfertigen. Auch war die Maßregel allgemein und konnte auch den bedeutendern Konkurrenten der Standard Oil Company zu gute kommen. Aber die Reservoirwagen boten den Eisenbahnen die Möglichkeit, dem Petroleumring noch ganz besondere Gefälligkeiten zu erweisen und gegen seine geschäftlichen Rivalen wirkliche Ungerechtigkeiten zu begehn.

Im allgemeinen weigerten sich nämlich die Eisenbahnen nicht geradezu, das Produkt der vom Ring unabhängigen Raffineure zu befördern, aber sie erlaubten sich gegen sie alle möglichen Chikanen. Man sagte z. B. dem unglücklichen Raffineur, alle Reservoirwaggons der Gesellschaft seien besetzt. Hatte er aber eigne Waggons, so entschuldigte man sich mit Überlastung der Bahnlinie und ließ sie tage-, ja wochenlang auf einem Rangiergeleise stehen.

Man sollte meinen, daß die unabhängigen Raffineure durch diese Behandlung dazu getrieben worden wären, sich durch den Bau von pipe-lines von den Eisenbahnen frei zu machen. Das ging aber nicht so leicht, denn in den Röhrenleitungen kann nur das Rohöl transportiert werden, während sich das raffinierte Petroleum nur in Barrels oder Reservoirs (Wagen oder Schiffen), also nur mit der Eisenbahn oder zu Wasser befördern läßt. Von den See- oder Flußhäfen abgesehen, ist sonach die Eisenbahn die einzige Verbindung zwischen dem Raffineur und dem Konsumenten. Wenn es also auch dem Raffineur gelingt, sich mit der Beförderung seines Rohstoffs von der Eisenbahn unabhängig zu machen, fällt er ihr um so sicherer anheim, wenn er sein fertiges Produkt in den Verkehr bringen will. Kurz, überall wohin sie sich auch wandten, stießen die unabhängigen Raffineure auf einen Verbündeten des Rings, der ihnen den Weg versperrte. Dies hat viel dazu beigetragen, daß sie nach und nach vom Kampfplatz verschwanden. Heutzutage — wo der Petroleum=

handel zu neun Zehnteln in ihren Händen liegt — hat die Standard Oil Company den Eisenbahnen den gesamten Transport ihres Rohöls genommen, aber sie giebt ihnen durch die Beförderung des gereinigten Petroleums und der zahlreichen Nebenprodukte der Raffinerie noch immer viel zu verdienen. Es darf wohl behauptet werden, daß die Eisenbahnen gegenwärtig mehr gereinigtes Öl transportieren als ehemals Rohöl und gereinigtes zusammen genommen.

Wie kommt es nun, daß sich der Petroleumring nicht mit der Rolle eines Unternehmers zum Ankauf von Rohöl und zu seiner durch die pipe-lines bewirkten Versendung an unabhängige Raffineure begnügt hat, sondern daß er sich auch zum Herrn der Industrie der Raffinerie gemacht hat? Es erklärt sich aus dem besondern Charakter dieser Industrie, die sich ihrer Natur nach ganz außerordentlich gut dazu eignet, in kolossalen Betrieben konzentriert zu werden.

Als man zuerst mit der Ausbeutung des Rohöls begann, schien es (wegen der Explosionsgefahr) am zweckmäßigsten, es in der Nähe der Bohrlöcher der Reinigung zu unterziehen. Seit dem Bau der pipe-lines, die einen so gefahrlosen und billigen Transport ermöglichen, ist es im Gegenteil vorteilhafter geworden, das Rohöl sofort an einen Platz zu leiten, von wo die Verteilung der fertigen Produkte unter den günstigsten Bedingungen bewirkt werden kann. Von nun an waren die Küsten des Atlantischen Ozeans und die Ufer der großen Binnenseen jeder andern Lage vorzuziehen. Die Anwendung der Röhrenleitungen hat sonach den Mittelpunkt der Raffinerie verschoben, sie hat aber auch zugleich zur Konzentration dieser Industrie beigetragen. Die großen Häfen, die wichtigeren Eisenbahnknotenpunkte wurden die einzigen Orte, wo man mit Vorteil Raffinerien errichten konnte, und da diese nicht mehr — wie vor der Errichtung der pipe-lines — bloß auf die lokale Rohölproduktion angewiesen waren, konnte man sie so groß machen, wie es das industrielle Verfahren nur immer zuließ. Diese Umwälzung bedeutete aber den Untergang der bescheidenen und lokalen Raffinerien und das Verschwinden derer von ihnen, die nicht imstande waren, sich den neuen Verhältnissen anzupassen.

Die Transportverhältnisse haben also auf das Verschwinden der kleinen Betriebe und ihren Ersatz durch große Raffinerien in direkter und entscheidender Weise eingewirkt. Das Entstehen dieses neuen Typus, der Riesenraffinerie, wurde aber noch durch den Umstand außerordentlich begünstigt, daß das zu verarbeitende Material seiner Natur nach zur technischen Konzentration unwiderstehlich hindrängte. Es hat sich nämlich auch bei dieser Industrie — wie bei so mancher andern — herausgestellt, daß sich die zur Einrichtung und zum Betrieb einer Raffinerie erforderlichen kostspieligen Anlagen verhältnismäßig um so billiger stellen, je größere Massen des Rohstoffs in der betreffenden Fabrik verarbeitet werden. Dieser Vorteil zeigt sich besonders augenfällig bei der Verarbeitung der so wichtigen Nebenprodukte des Petroleums. Nachdem das Rohöl in der Raffinerie angelangt ist, muß es zunächst von dem in ihm enthaltenen Schwefel befreit werden, der seinen Transport so gefährlich macht. Hierauf wird es destilliert, wodurch es um 35 Prozent an festen Stoffen erleichtert wird. Dies gilt für das in Ohio und Indiana gewonnene Öl. (Das pennsylvanische Petroleum ist reiner und verliert durch die Destillation zuweilen nur 10 Prozent.) Die hiernach erlangte Flüssigkeit (= 65 Prozent des entschwefelten Rohöls) liefert die beiden Hauptprodukte: das Gasolin (feinstes, wasserhelles und fast geruchloses Brennöl) und das gewöhnliche Petroleum.

Was wird nun aus den 35 Prozent an Rückständen? Sie sind der am wenigsten ergiebige Teil, zugleich aber auch der Teil, aus dem man die mannigfaltigsten Produkte gewinnt: Schmieröl, Heizstoffe, Wachs, Baseline usw. Die direkten Produkte der Raffinerie, das Gasolin und das gewöhnliche Brennöl, lassen sich, wenn auch mit etwas mehr Kosten, auch in einer kleinen Fabrik gewinnen. Die

indirekten Produkte dagegen finden sich, da sie sehr vielfältig sind (allein siebzehn Varietäten von Schmieröl), in einer nicht sehr beträchtlichen Menge Rohöl nur in ganz geringen Quantitäten. Man wäre deshalb gezwungen, sie verloren gehen zu lassen — wie in der Gaserzeugung gewisse Nebenprodukte des Leuchtgases in den Gasfabriken unsrer Kleinstädte verloren gehen, während sie in einer Großstadt mit Gewinn verarbeitet werden können —, wenn man nicht gewaltige Mengen Rohöl an demselben Orte konzentrierte und zusammen verarbeitete. Jeder neue Fortschritt, der in der Ausnützung dieser Nebenprodukte gemacht wird, muß aber dazu beitragen, das Bedürfnis nach Konzentration zu verstärken und sonach die Anlage von Riesenraffinerien immer rentabler zu machen.

Kurz: der Vorteil, große Quantitäten zu behandeln, ist so groß, daß es dem Petroleumring — nachdem er erst einmal den Transport des Rohöls thatsächlich monopolisiert hatte — nicht schwer werden konnte, auf seine riesigen Kapitalien gestützt die Konkurrenz der unabhängigen Raffineure zu vernichten, sodaß er heutzutage mindestens neun Zehntel des gesamten amerikanischen Petroleumhandels in den Händen hat.

Fassen wir die Hauptergebnisse noch einmal kurz zusammen, so finden wir, daß das Monopol der Standard Oil Company auf folgenden Grundlagen beruht: 1. auf der verhältnismäßigen Seltenheit des Rohstoffs; 2. auf gewissen Eigentümlichkeiten des amerikanischen Transportwesens, besonders der Eisenbahnen; 3. auf dem Umstand, daß dem Großkapital auch noch die Vorteile einer sehr weit getriebenen Konzentration der Raffinerie zu gute kommen.

(Fortsetzung folgt)



Die Sicherung der Bauforderungen



ie Abgeordneten Bassermann und Genossen haben im Reichstage beantragt, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, baldigst einen Gesetzentwurf wegen der Sicherung der Bauforderungen vorzulegen. Dieser Antrag ist schon unter dem 16. November 1900 auf Nr. 28 der Drucksachen, also bald nach dem Beginn der gegenwärtigen zweiten Session des Reichstags gestellt worden, weshalb wohl mit Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann, daß er auch im Plenum des Reichstags zur Verhandlung kommen wird. Damit wird die Frage über die Sicherung der Bauforderungen wieder in den Vordergrund der öffentlichen Erörterungen gerückt werden. Mit ihr haben sich schon seit 1892 das preußische Herrenhaus, das Abgeordnetenhaus und der deutsche Reichstag, sowie einzelne Bundesstaaten wiederholt beschäftigt.

Aus den betreffenden Verhandlungen ist als besonders bemerkenswert hervorzuheben, daß der preußische Justizminister am 27. März 1895 im Herrenhause erklärte, die angeregte Frage werde nicht ruhn, weder bei der preußischen Regierung noch bei der Reichsregierung, es werde vielmehr mit allen Kräften dahin gestrebt werden, ein Mittel zu finden, das die Interessen der Bauhand-