



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 : (Schluß)

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

Ich habe Philipp Jakob Spener, dessen Bedeutung und Ruhm als Theologe unbestritten ist, als Kronzeugen für die wissenschaftliche Bedeutung der Genealogie und der Heraldik anführen wollen. Sie müssen doch wohl wertvolle Zweige für die Wissenschaft sein, wenn sich ein solcher Mann mit solcher Liebe mit ihnen beschäftigte und einen so großen Teil seiner Kraft daran setzte.



Die industriellen Monopole in den Vereinigten Staaten

Nach neuern Quellen dargestellt von Oswald Collmann

(Schluß)

4. Das Drahtnägelfkartell



rüher bediente man sich in Amerika der plate nails oder cut nails, die man aus eisernen Blechplatten herauschnitt. Später kamen die wire-nails, Drahtnägel, auf, die aus lang ausgezognem Eisen- oder Stahlbraht gemacht werden. Diese fanden jedoch nur langsam Verbreitung: noch im Jahre 1888 wurden in Amerika etwa dreimal so viele cut nails als wire nails fabriziert. Allmählich aber gewannen die Drahtnägel die Oberhand, was zum Teil, wie es scheint, ihrer großen Billigkeit zu verdanken war. Während 1875 das keg Drahtnägel (= ein Barrel von 45 Kilogramm) noch 20 Dollars gekostet hatte, war sein Preis im April 1897 auf 1,50 Dollar gesunken! Innerhalb desselben Zeitraums war die Produktion von 20000 auf 600000 kegs gestiegen.

Dieser gewaltige Rückgang des Preises war nur zum Teil durch die Verminderung der Herstellungskosten verursacht worden. Viel hatte dazu auch die Konkurrenz beigetragen, die schon wiederholt zu Überproduktion und zu Absatzkrisen geführt hatte. Schon im Jahre 1887 klagten einzelne Fabrikanten, daß die Fabrikation der Drahtnägel bei ihrem niedrigen Preisstand keinen Gewinn mehr abwürfe, und im Jahre 1895 hatte sich diese Lage so verschlechtert, daß die Produzenten ihre einzige Rettung in einer Verständigung sahen zu dem Zweck, die Produktion zu regeln und dadurch die Preise zu heben. Demgemäß schlossen acht bedeutende Gesellschaften unter der geschickten Leitung des Mr. John H. Parks aus Boston ein Kartell, dem auch die Mehrzahl der kleinern Fabrikanten beitrat. Mr. Parks sah ein, daß die Fabrikation der Drahtnägel wohl der Gegenstand eines vorübergehenden Einbernehmens, also eines pool, sein konnte, daß sie aber zu einer dauernden Konzentration keine Handhabe bot, folglich zur Errichtung eines Trusts nicht geeignet war. Danach richtete er seine Politik ein. Da an eine dauernde Organisation nicht zu denken war, so kam es nur darauf an, möglichst schnell einen recht hohen Profit zu erzielen, wie es eben bei einer Operation von kurzer Frist angemessen ist.

Vor allem galt es nun, die gesamte Drahtnägelindustrie zu gemeinsamem Vorgehen zu vereinigen. Dies wurde zunächst dadurch erleichtert, daß eine gewisse industrielle Konzentration schon vorhanden war, insofern als eben die acht Gesellschaften, die sich zu dem pool zusammengethan hatten, die mächtigsten, am besten organisierten waren. Wer von kleinern Fabrikanten gegen sie anzukämpfen ver-

suchte, setzte sich der Gefahr aus, durch den übermächtigen Gegner ruiniert zu werden. Aber diese Konzentration war rein zufällig und nicht eine notwendige Folge der industriellen Entwicklung. Der Vorsprung, den die große Fabrik vor der kleinern hat, besteht nur darin, daß die große die allmählichen Umwandlungen des Rohstoffs bis zum fertigen Nagel selbst vornimmt, während die kleinere Fabrik den Stahlbraht schon fertig kauft. Da in beiden Fällen für dieselbe Manipulation dieselbe Art von Maschinen erforderlich ist, so bedarf es nur einer entsprechenden Vermehrung ihres Gesellschaftskapitals, um aus einer kleinen Fabrik eine große zu machen.

Auf eine so wenig gesicherte Konzentration ließ sich kein Trust gründen, die Vereinigung konnte deshalb höchstens auf einen pool hinauslaufen. Aber auch ein pool konnte nur von ganz kurzer Dauer sein. Denn die durch ihn herbeigeführte Preissteigerung mußte alsbald neue Konkurrenzunternehmungen aus dem Boden schießen lassen, um so mehr, als sich eine kleinere Fabrik dieser Art schon mit einem Kapitalaufwand von 10 000 Dollar und in der kurzen Zeit von sechs Monaten in Gang bringen läßt. Gleichwohl wurde das Unternehmen des Mr. Parks durch etwas unterstützt, was wegen seiner monopolistischen Natur gar wohl die Grundlage eines reellen Trusts hätte sein können. Es waren dies die Patente auf gewisse zur Herstellung der Drahtnägels gebrauchte Maschinen. Diese Patente hatten die Mitglieder des Trusts entweder selbst erworben oder den Erfindern abgekauft, oder sie hatten mit den Erbauern dieser Maschinen einen besondern Lieferungsvertrag abgeschlossen. Sie zahlten ihnen nämlich sehr hohe Preise unter der Bedingung, daß diese Maschinen an andre Nägelfabriken nur zu demselben hohen Preise abgegeben würden. Dadurch wurden alle weniger bemittelten Konkurrenten solange von der Anschaffung der Maschinen abgeschreckt, als der Verkaufspreis der Drahtnägels niedrig stand. Als dieser Preis endlich so hoch gestiegen war, daß sich die Anschaffung solcher Maschinen auch für die outsiders gelohnt hätte, da hatte der pool sein Geschäft schon gemacht.

Ehe wir auf diesen Punkt näher eingehen, wird es einiger Worte über die äußere Organisation des von Mr. Parks gegründeten Kartells bedürfen. Die Form war die eines einfachen Pools. Jeder Teilnehmer blieb Herr in seiner Fabrik, aber er verpflichtete sich, nur zu dem vom pool allmonatlich festgesetzten Preise zu verkaufen und die verabredete Zahl der Verkäufe nicht zu überschreiten. Wie bei allen pools, so waren auch hier seine Mitglieder vorher kontingentiert worden. Um die Ausführung des Vertrags zu sichern, hatte man eine strenge Überwachung eingeführt. Der vom pool für jede seiner Fabriken ernannte Inspektor hatte die ausgedehntesten Vollmachten, konnte z. B. die ganze Korrespondenz lesen und alle Bücher prüfen. Eine solche Tyrannei wäre auf die Dauer nicht zu ertragen gewesen. Aber um eine dauernde Organisation handelte es sich ja auch gar nicht.

Die von Mr. Parks und seinem pool unternommene Kampagne verlief nun in folgender Weise: Auf die erste Nachricht, daß ein pool im Entstehn sei (Mai 1895), versahen sich die Grossisten in Voraussicht der Preissteigerung auf mehr als sechs Monate mit Nägeln. Der pool fand deshalb bei seiner Bildung eine wohlverorgte Kundschaft vor. Er schränkte also seine Verkäufe ein, dann setzte er den Preis für den Barrel Nägel etwas über den augenblicklichen, durch die Panik der Kundschaft schon etwas in die Höhe getriebenen Kurs. Am 15. Mai wurde der Grundpreis von 85 Cents auf 95 und im Juni auf 1 Dollar 20 Cents erhöht. Als Grundpreis gilt der Preis des Barrels Nägel größter Sorte. Bei den andern Sorten erhöht sich dieser Grundpreis jedesmal um einen desto höhern Betrag, je kleiner die betreffende Sorte ist. Dieser Zuschlag beginnt mit 10 Cents und steigt

bis zu 1,60 Dollar [= 8 Franken]. Wenn also der Grundpreis 6 Franken beträgt, stellt sich der Preis für die kleinsten Nägel auf $6 + 8 = 14$ Franken pro Barrel.) Um die Überwachung zu erleichtern und ein strenges Festhalten an den vom Kartell festgesetzten Preisen zu sichern, mußten sich alle folgender Bestimmung unterwerfen: Der feste Preis verstand sich für den Barrel Nägel franko Bahn in Pittsburg (Zentrum der Eisenindustrie!). Ein Käufer, der anderswo, sagen wir in Cincinnati, wohnte, hatte keinen Vorteil davon, wenn er seine Bestellung bei einem in seiner Nähe, z. B. in Brooklyn, domizilierten Mitglied des pool aufgab. Er mußte den Pittsburg-Preis bezahlen und die Transportkosten von Pittsburg nach Cincinnati. So wurden — da nun alle Bestellungen auf gleiche Grundlage gestellt waren — Streitigkeiten vermieden und die Aufsicht vereinfacht. Mr. Parks verschmähte auch nicht die gewöhnlichen Mittel, Kunden anzuziehen und zu fesseln. Der Großist, der in einem Monat von ein und derselben Fabrik fünfhundert Barrels kaufte, erhielt eine Prämie von 5 Prozent. Wer seinen Bedarf ausschließlich bei den Mitgliedern des Kartells deckte, erlangte sogar einen Rabatt von 10 Prozent für den Barrel. Indessen gründete Mr. Parks seine Hoffnung auf Erfolg hauptsächlich auf die von ihm durchgeführte strenge Disziplin und scharfe Kontrolle der Mitglieder des Kartells.

Nachdem die äußere Organisation des Verbandes vollendet war, handelte es sich nun darum, die Preise möglichst schnell in die Höhe zu treiben. Wie gewöhnlich in solchen Fällen (vergleiche die Vorgänge auf dem deutschen Kohlenmarkt im Sommer 1900), kam eine Panik des Publikums diesen Bestrebungen zu Hilfe: in zwölf Tagen waren die von Mr. Parks auf den Markt geworfenen geringen Vorräte verschwunden. Mehrere Wochen lang wurde dann vom Kartell gar keine Bestellung mehr angenommen. Im Juli stellte es ungefähr die Hälfte des Quantums zur Verfügung, das im Vorjahr monatlich verkauft worden war, unter gleichzeitiger Festsetzung des Grundpreises auf 1,55 Dollar. Das Manöver gelang nach Wunsch: die vorhandenen Bestände waren in wenigen Tagen geräumt, und der Grundpreis stieg im August auf 2,05 Dollar! In den folgenden drei bis vier Monaten zehrten die Konsumenten von den angekauften Vorräten, und die Großisten zeigten wenig Neigung, ihre noch nicht erschöpften Lager zu ergänzen. Trotz der herrschenden Geschäftsstille erhöhte das Kartell den Grundpreis am 1. September abermals, und zwar um 25 Cents, also auf 2,30 Dollars. Als Grund wurde die Steigerung der Rohstoffpreise angegeben. In der That war der Kurs von Eisen und Stahl gestiegen, aber was hier als Ursache der hohen Nagelpreise angegeben wurde, war vielmehr deren Wirkung. Diese Tatsache giebt uns eine Vorstellung von der Verwirrung, die ein pool auch auf dem allgemeinen Markt hervorzubringen vermag.

Im Dezember bekam der pool plötzlich Anwandlungen von Großmut. Er that den Großisten kund, daß er — falls im Januar die Preise der Nägel zurückgingen — ihnen für die im Dezember etwa gemachten Einkäufe die Differenz zwischen beiden Monatspreisen zurückerstatten würde. Aber das Mittel verfehlte seinen Zweck. Überzeugt, daß der Sturz des Kartells bevorstand, zogen die Großisten es vor, die weitere Entwicklung abzuwarten. Vergebens erhöhte der pool seinen Grundpreis am 1. März und am 1. Mai jedesmal um 15 Cents, sodaß er zuletzt die enorme Höhe von 2,60 Dollar (= 13,70 Franken) erreichte; es gelang ihm aber nicht, die Käufer durch die Furcht vor weiteren Preissteigerungen zu Anschaffungen zu drängen. Im Sommer erhöhte sich zwar die Nachfrage wieder, aber sie kam schon nicht mehr dem Kartell allein zu gute, sodaß es zweifelhaft ist, ob sich die von ihm mit großen Opfern erkaufte Betriebseinstellung einiger Fabriken überhaupt noch rentierte. Die hohen Verkaufspreise der Drahtnägel hatten ein un-

erwartetes Resultat gehabt: auf allen Seiten waren dem pool Konkurrenten erwachsen, sogar die cut nails waren wieder zu Ehren gekommen, sodaß man sich auch mit unvollkommenen Maschinen an dem Wettbewerb beteiligen konnte.

Die Thatfache verdient besondere Hervorhebung, daß ein pool gerade durch seine Wirksamkeit dazu beiträgt, wieder eine Konkurrenz zu schaffen. In dem vorliegenden Falle machte sich sogar der ausländische Wettbewerb fühlbar. Obwohl damals von den Drahtnägeln ein Eingangszoll von 25 Prozent ad valorem erhoben wurde, so erwies sich diese Schranke doch als unzureichend, nachdem sich der Inlandspreis verdreifacht hatte. In der That importierte damals (November 1895) ein Bostoner Haus (Bigelow & Dowse) 5000 Barrels. Daß diese Einfuhr nicht größeren Umfang annahm, lag einerseits an einer bloßen Äußerlichkeit (die deutschen und die belgischen Nägel haben eine andre Kopfform und sind auch anders verpackt als die amerikanischen), andererseits an der Befürchtung, daß der pool, sobald er von dem Abgang einer starken Ladung nach Amerika rechtzeitig erfuhr, die Preise bei ihrer Ankunft plötzlich herabsetzen und so die Berechnung des Transporteurs vereiteln möchte. Diese Hindernisse gaben einem Baltimorer Haus eine noch genialere Art der Konkurrenz ein.

Auf den ausländischen Märkten, wo seine Produkte mit der billigen Ware des Auslands konkurrierten, hatte der pool die Preise nur wenig erhöht. Man konnte deshalb amerikanische Nägel, die für einen ausländischen Markt geliefert worden waren, mit Vorteil wieder nach Amerika zurückführen, sobald die Transportkosten für hin und zurück nebst Zoll die Differenz zwischen dem amerikanischen und dem ausländischen Preis nicht erreichten. Wenn nämlich der Grundpreis in Pittsburgh 2,50 Dollar für den Barrel betrug, konnte man sich dasselbe Barrel nach Hamburg für einen Dollar liefern lassen. Die Tonne (= 20 Barrels) wurde also in Baltimore zu etwas mehr als 50 Dollar („mehr“ wegen der Transportkosten von Pittsburgh nach Baltimore), in Hamburg nur zu 20 Dollar in Rechnung gestellt. Da Hamburg ein Freihafen ist, so konnte besagte Tonne unverzollt wieder nach Amerika zurücktransportiert werden, wo sie durch die Fracht um 4, durch den amerikanischen Eingangszoll (25 Prozent vom Wert, hier also von 50 Dollar) noch um 12,50 Dollar verteuert, im ganzen also auf 36,50 Dollar erhöht wurde. Dabei blieb sie aber immer noch um $50 - 36,50 = 13,50$ Dollar (etwa 70 Franken) hinter dem Inlandspreis zurück. Durch diese originelle Art der Einfuhr soll das oben erwähnte Baltimorer Haus große Gewinne gemacht haben.

Dieses Beispiel zeigt den ganz anormalen und unwirtschaftlichen Charakter eines in solcher Weise geleiteten Kartells deutlich. Sogar nach seiner Auflösung im November 1896 sind seine nachteiligen Wirkungen noch lange sichtbar geblieben, und es hat noch viele Monate gedauert, ehe sich der durch ganz unberechenbare Schwankungen erschütterte Markt wieder beruhigen konnte. Obwohl das von Mr. Parls geleitete Drahtnägelfkartell nur eine vorübergehende Erscheinung war, ist sein Studium doch von gewissem Interesse. Die hieraus zu gewinnende Lehre faßt P. de Roussiers in den Satz zusammen: „Die Patente sind keine notwendige Veranlassung, daß eine Industrie die Form eines Trusts annimmt, höchstens können sie, für sich allein, die Manöver eines kurze Zeit dauernden pools begünstigen.“

5. Der Cigarettenring

In jedem amerikanischen Tabakladen findet der Käufer zwar verschiedene Arten von Cigaretten, aber fast alle diese Sorten, welche Marke und Firmenbezeichnung sie auch tragen mögen, werden in Fabriken gemacht, die einem großen Ring, der American Tobacco Company, angehören. Dieser Verband erzeugt aber auch Rauch-

Schnupf- und Kautabake, fabriziert Cigarren und verkauft in Blättern präparierten Tabak an die Cigarrenarbeiter. Aber während die Vereinigung auf diesem Gebiet den Wettbewerb anderer Firmen dulden muß, ist es ihr gelungen, sich für die Fabrikation von Cigaretten eine Art von Monopol zu erwerben.

Dies verdankt sie hauptsächlich den patentierten Maschinen, mit deren Hilfe die Massenfabrikation von Cigaretten betrieben wird. Da ist vor allem die Bonsackmaschine zu nennen, deren Eigentümer gegen eine jährliche Vergütung von 250 000 Dollar der American Tobacco Company nicht nur den ausschließlichen Gebrauch dieser Maschine innerhalb des Gebiets der Union vertragsmäßig zugesichert, sondern sich auch verpflichtet haben, für eine gewisse Zeitdauer diese Maschine gegen die Konkurrenz neuer Maschinen zu schützen. So mußte z. B. die Bonsackgesellschaft auf Grund dieses Vertrags den Erfinder der Elliotmaschine unter dem Vorwand betrügerischer Nachahmung gerichtlich verfolgen, als er 1892 sein Patent der National Cigarette and Tobacco Company, einer Rivalin der American Tobacco Company, verkauft hatte.

Die Politik der American Tobacco Company besteht also darin, daß sie sich den ausschließlichen Gebrauch der besten Maschinen zur Cigarettenfabrikation sichert, sei es durch direkten Ankauf der Patente oder dadurch, daß sie sich von den Inhabern solcher Patente das ausschließliche Recht der Benutzung ihrer Maschinen kauft. Aber ihr Unternehmen ist nicht — wie das des Drahtnägelfartells — auf einen kühnen Handstreich angelegt, sondern wir haben es hier mit einem wirklichen industriellen Trust zu thun, d. h. mit einer festen, geschickten Organisation, die es auf normale Gewinne und auf Unternehmungen von langer Dauer abgesehen hat. Die Gesellschaft entstand 1890 durch die Vereinigung mehrerer bedeutender Häuser. Damals belief sich das Grundkapital schon auf 10 Millionen Dollars. Für 1893 erreichte der Nettogewinn nach Abzug aller Unkosten (die Reklame allein hatte 478 000 Dollar verschlungen!) die beträchtliche Summe von 4334467 Dollar 34 Cents. Man sieht — es ist ein Unternehmen ersten Ranges.

Welche Umstände haben nun gerade hier zur Bildung eines Trusts geführt? Zunächst war durch die tatsächliche Entwicklung der Dinge die gesamte Tabakindustrie seit etwa dreißig Jahren zu fortschreitender Konzentration hingedrängt worden, was dem Ring den Boden vorbereitete. Vor dem Sezessionskriege hatten sich in den Tabak bauenden Staaten, besonders in Virginia, eine Anzahl kleiner Fabriken damit beschäftigt, die lokale Ernte zu verarbeiten. Durch den Krieg wurden viele dieser Unternehmer ruiniert. Dazu kam (seit 1862) eine sehr hohe Steuer, die zunächst zur Deckung der Kriegskosten eingeführt, auch später (wenn auch mit einigen Milberungen) beibehalten wurde zur Bestreitung der Militärpensionen und der Zinsen der stark angeschwollenen Staatsschuld. Da die Steuer sogleich beim Ankauf des Rohmaterials erlegt werden mußte, so hatte der Fabrikant von vornherein große Auslagen zu machen, die ihm erst nach und nach durch den Verkauf der fertigen Ware wieder ersetzt wurden. Durch diese Verhältnisse wurden weniger bemittelte Unternehmer aus dem Geschäftszweig hinausgedrängt, denn nicht nur Geld, sondern auch der Kredit war damals (1865) rar in Virginien.

Überdies war nach und nach eine allgemeine wirtschaftliche Umwälzung eingetreten. Es waren Eisenbahnen gebaut worden, neue mit bedeutendem Kapital betriebene Fabriken waren in den großen Verkehrszentren, z. B. in Richmond, entstanden. Dies alles trug dazu bei, die kleinern, lokalen Fabriken vom Schauplatz zu verdrängen. Unter denen, die alle diese Schwierigkeiten und Umwälzungen glücklich überstanden hatten, erhob sich nun eine wilde Konkurrenz, die damit endete, daß diese verhältnismäßig wenigen Konkurrenten, die sich in dem Kampf ums Dasein als ebenbürtige Gegner kennen gelernt hatten, einander die Hand zur Verständigung

boten. So erscheint denn hier der Trust als die höchste Stufe einer successiven Auslese. Aber um sich diesen Charakter einer vollkommern Daseinsform zu erhalten, muß er wirklich an der Spitze der Fabrikation bleiben. Denn sowie er sich nach irgend einer Seite hin eine Blöße giebt, erhebt die Konkurrenz wieder ihr Haupt. Freilich braucht dieser Trust nicht — wie das Drahtnägkartell — die Konkurrenz des ersten Besten zu befürchten, der mit 10000 Dollars ausgerüstet sein Glück in dieser Branche versuchen will. Nur ein kapitalkräftiger Gegner kann es mit ihm aufnehmen, und solche schießen nicht über Nacht aus dem Boden. Wie sich der Trust indessen auch solcher gefährlichen Gegner zu erwehren weiß, das zeigt sein Vorgehn gegen die Newyorker National Cigarette Company. Diese war zur Ausnützung der neu erfundenen Elliotmaschine gegründet worden. Darauf ließ also der Trust durch die Bonjackgesellschaft den Erfinder dieser Maschine „wegen betrügerischer Nachahmung“ gerichtlich verfolgen. Seitdem ist der American Tobacco Company aber schon wieder ein neuer Gegner in der von vier vorher selbständigen Gesellschaften gebildeten Anti-Trust-Cigarette-Factory entstanden. Diesem würde der Trust geradezu Waffen gegen sich selbst in die Hände liefern, wenn er sich ähnlicher Preistreibereien schuldig machte, wie sie sich ein vorübergehender pool (vgl. das Drahtnägkartell!) wohl erlauben darf.

Man macht denn auch diesem Trust nicht den Vorwurf, den Preis der Cigaretten in die Höhe geschraubt zu haben. Dafür beschuldigen ihn aber die Tabakbauer, daß er einen Preisrückgang des Rohstoffs, des Tabaks in Blättern, herbeigeführt habe. Obwohl sich dieser Rückgang auch noch durch andre Umstände (Vermehrung der amerikanischen Produktion bei gleichzeitiger Verminderung der amerikanischen Ausfuhr infolge der Zunahme des Tabakbaus in Europa) erklärt, so muß der American Tobacco Company doch insofern ein gewisser Anteil daran zugeschrieben werden, als sie durch die Einschränkung der Konkurrenz wenigstens die Zahl der Abnehmer des Rohstoffs vermindert hat.

Der interessanteste Zug an diesem Trust ist aber, daß er mit einem gewissen Erfolg versucht hat, durch sein Cigarettenmonopol den allgemeinen amerikanischen Tabakmarkt zu beherrschen. Dies ist in folgender Weise geschehn. Der Trust bewilligte den Detaillisten, die seine Cigaretten verkaufen, auf die vom Trust ihnen gelieferten Rauch- und Rautabake bedeutende Preisermäßigungen, vorausgesetzt, daß sie ausschließlich nur Erzeugnisse der American Tobacco Company verkaufen. Dieser Rabatt stellt sich sonach als eine Prämie für getreue Kundschaft dar. Das Schlaue dieser Einrichtung liegt darin, daß der Rabatt nicht auf die monopolisierte Ware, die Cigaretten, gewährt wird, sondern auf zwei andre Artikel, den Rauch- und den Rautabak. Dadurch wird eine Ausdehnung des Trusts auch auf diese bewirkt, was sich in gewissen Gegenden (nämlich im Norden, wo der Cigarettenkonsum vorwiegt) den Fabrikanten des Rauch- und Rautabaks sehr fühlbar macht.

Eine gewisse Gegenwirkung ist dem Trust durch das blue label entstanden, die blaue Marke, die gewisse Gewerksvereine für die Cigarren und Tabake der Fabriken angenommen haben, in denen nur Gewerksvereinsmitglieder als Arbeiter beschäftigt werden. Die blaue Marke ist demnach bei der populären Kundschaft eine mächtige Empfehlung. Von manchen Fabrikanten wird sie mit allen ihren Verpflichtungen auch noch aus einem andern Grunde angenommen, nämlich weil sie auf diese Weise dem Boykott entgehn, dem sie bei einem Konflikt mit ihren Angestellten durch die gesamte, dem Gewerksverein angehörende Arbeiterschaft ausgesetzt sein würden. Gleichwohl ist der Einfluß des blue label zur Zeit noch auf die Arbeiterklasse beschränkt, sodaß das Gebiet, auf dem der Trust operiert, von dem der Arbeitersyndikate getrennt ist. Sollte sich die American Tobacco Company in ihren verschiedenen Fabriken ebenfalls den Bedingungen der Gewerksvereine unterwerfen — und

daß würde sie sicherlich thun, sobald sie sich durch das blue label bedroht fühlte —, so würde diese Verbindung ihre Stellung noch mehr verstärken.

Jedenfalls haben wir es hier mit einem ernst zu nehmenden Truist zu thun, der durch die in der betreffenden Industrie mehr und mehr hervortretende Konzentration hervorgerufen worden ist und sich mit Hilfe gewisser Patente eine Art von Monopolstellung errungen hat.

* * *

Aus dieser Darstellung der neuern Entwicklung gewisser Industrien geht nun wohl das eine mit Sicherheit hervor, daß von den verschiedenen Ursachen keine einzige — weder die verhältnismäßige Seltenheit des Rohstoffs, noch die Eigenheiten des Transportwesens, auch nicht die Konzentration, der Zolltarif oder die Patente — für sich allein ausreicht, auf sie ein industrielles Monopol zu gründen. Andererseits steht es aber fest, daß ohne das Großkapital keines von diesen Monopolen überhaupt zustande gekommen wäre.

Unser Urtheil darüber, ob wir dieses neue System industrieller Vereinigungen als einen wirtschaftlichen Fortschritt betrachten müssen oder nicht, wird von der Bedeutung abhängen, die ihm für die Allgemeinheit zugeschrieben werden muß. Hier ist jedoch ein gewisser Unterschied zu machen. Wenn man mit Professor Jenks zur Empfehlung dieses Systems z. B. anführt, daß es die mit der maßlosen Konkurrenz verbundenen Ausgaben (für Reklamen usw.) erspart, große Kapitalvergeudung verhütet durch rechtzeitiges Aufgeben ungünstig liegender Fabriken und durch Konzentration des Betriebs in den am besten liegenden Fabriken, daß es auch eine Verwertung der in geringsten Mengen vorkommenden Nebenprodukte ermöglicht, durch die Beschäftigung der fähigsten Leute und die Anwendung der besten Methoden geschäftlicher Annoncierung sowohl im Inland wie im Ausland neue Märkte erschließt, daß durch die Ausschaltung von Kreuzfrachten viel Arbeitskraft und Kosten gespart werden (wie sie z. B. entstehen, wenn dasselbe Produkt in den verschiedenen Stadien seiner Herstellung hin und her befördert werden muß), daß es die denkbar beste Arbeitsteilung zuläßt und ermöglicht, die Produktion in verwandten Betriebszweigen aufs praktischste zu organisieren, daß es nicht nur die besten Köpfe zu seinem Dienst erzieht, sondern auch von ihren Fähigkeiten den besten Gebrauch macht, indem es jedem einzelnen gerade die Arbeit zuweist, für die er vorzugsweise geeignet ist, ja daß es für die Bethätigung von geschäftlichen Talenten erster Klasse überhaupt erst die Gelegenheit und ein geeignetes Feld bietet — so ist dem gegenüber doch wohl darauf hinzuweisen, daß manche dieser Vorteile gar nicht durch das Monopol bewirkt werden, sondern daß sie sich auch dann schon ergeben würden, wenn die betreffende Industrie nur in genügendem Grade konzentriert wäre.

Außerdem aber werden diese Vorteile — wie hoch man sie auch anschlagen mag — durch entgegenstehende schwere Nachteile vielfach wieder aufgewogen.

Manche von diesen Nachteilen treffen allerdings nur einzelne Personen:

1. Leute, die ihr Kapital in gewerblichen Unternehmungen anlegen wollen, werden oft schwer geschädigt durch gewisse Praktiken der Gründer. Dahin gehört namentlich das sogenannte Stock Watering (Verwässern des Aktienkapitals) — eine Praxis, die ohne Verheimlichung und Täuschung über den wirklichen Wert des Gründungsobjekts nicht anwendbar ist. (Es soll z. B. eine Brauerei in eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden. Ihr Inventarwert beträgt — sagen wir 100 000 Dollars. Statt dessen aber werden Aktien im Betrag von 200 000 oder 300 000 Dollars und vielleicht noch mehr ausgegeben. Man begründet dies mit der earning capacity des Objekts, d. h. mit seiner Fähigkeit, Geldwerte zu schaffen, die doch auch berücksichtigt werden müsse.)
2. Die Aktionäre einer Gesellschaft, bei deren Gründung es ganz solid, namentlich ohne stock watering, zugegangen ist, können trotzdem schwer benachteiligt werden, weil es in Amerika den Direktoren solcher Unternehmungen nicht verboten ist, in den Aktien ihrer eignen Gesellschaft an der Börse zu spekulieren. (Das Rezept ist folgendes: Man verbreite Ungünstiges über den Geschäftsstand — die Aktien sinken — der Direktor kaufe davon soviel er kann —, dann veröffentliche man einen glänzenden Geschäftsbericht, der die Aktien in die Höhe treibt, und das Geschäft ist gemacht.)

Eine Benachteiligung weiterer Kreise ergibt sich aus folgenden Umständen: 1. Die Produzenten des Rohstoffs werden oft geschädigt durch die niedrigen Preise, die der Ring als größter, vielleicht sogar als einziger Käufer seinen Lieferanten aufzuzwingen vermag. 2. Der Ring kann seine Machtstellung auch dazu mißbrauchen, die Löhne der Arbeiter zu drücken oder ihnen ungünstigere Arbeitsbedingungen aufzuerlegen, als sie bei freier Konkurrenz erreichen würden. Auch darin liegt eine Benachteiligung der Arbeiter, daß der Ring, um einen Streik abzuwenden, oder auch bloß um einen Druck auf den Aktienmarkt auszuüben, zuweilen einige seiner Fabriken schließt.

Die Allgemeinheit endlich wird in Mitleidenschaft gezogen, wenn der Ring, gestützt auf seine Monopolstellung, die Preise dauernd höher zu halten vermag, als sie bei freiem Wettbewerb sein würden. Die größte Gefahr für die Allgemeinheit liegt jedoch unzweifelhaft darin, daß die größern Ringe auch auf die politischen Körperschaften des Landes einen so mächtigen und — wie wir z. B. beim Zuckerring gesehen haben — einen so schädlichen Einfluß ausüben können.

An Versuchen, die geschilderten Übelstände auf dem Wege der Gesetzgebung zu bekämpfen, haben es weder die Einzelstaaten noch die Bundesregierung fehlen lassen.

1. Eine gewisse Handhabe bot hierzu schon das Allgemeine Landrecht. Nach dem Common Law mußte allerdings die Einschränkung des Handels „unvernünftig“ (unreasonable) sein, wenn sie strafbar werden sollte. Einige Staaten haben jedoch durch besondern Akt der Gesetzgebung das restraint of trade überhaupt für unzulässig erklärt, ohne zu bedenken, daß sie damit viel

zu weit gingen, da z. B. jede siegreiche Konkurrenz doch eigentlich schon eine Einschränkung des Handels bedeutet. Die Gerichtshöfe haben deshalb bei ihren Entscheidungen immer den gemäßigten Standpunkt festgehalten, daß ein Monopol — sei es ein beabsichtigtes oder ein tatsächliches — vorliegen müsse, ehe eine industrielle Vereinigung für gesetzwidrig erklärt werden könne. Damit war jedoch nicht viel zu erreichen, denn kluge Leute werden ihre Absicht, ein Monopol zu errichten, in dem Gründungsstatut ihrer Vereinigung niemals aussprechen. Ein tatsächliches Monopol aber könnte nicht auf das Gebiet eines Einzelstaats beschränkt sein und würde eben dadurch dessen gesetzlicher Einwirkung entzogen.

2. Die Regelung des Eisenbahnwesens blieb bis 1887 ausschließlich der Legislatur des Einzelstaats überlassen, wo die betreffende Linie oder Teilstrecke lag. In jedem Staat wurde auch eine Kommission eingesetzt mit der Aufgabe, die technische und wirtschaftliche Handhabung des Betriebs zu kontrollieren und darüber zu wachen, daß die vorhandenen gesetzlichen Bestimmungen beobachtet wurden. Aber die meisten dieser Kommissionen haben den Eisenbahnen gegenüber keinerlei Zwangsmittel. (Nur in einigen Staaten des Westens, besonders Illinois, wo die Bahnen erst später gebaut worden sind, hat man aus den übeln Erfahrungen der östlichen Staaten gelernt und ein strengeres Kontrollsystem eingeführt.) Wenn die Kommissionen technische Mängel entdecken oder finden, daß die Tariffsätze zu hoch sind, so machen sie die betreffende Eisenbahngesellschaft darauf aufmerksam und teilen die gerügten Thatfachen in ihren jährlichen Kommissionsberichten mit. Der Grundgedanke dieses Systems ist die Öffentlichkeit. Die Kommission repräsentiert die aufgeklärte öffentliche Meinung und vermag weiter nichts zu thun, als etwaige Beschwerden anzunehmen, sie zu untersuchen und das Ergebnis der Untersuchung bekannt zu machen.

Die Mängel dieser Organisation, namentlich ihre Unfähigkeit, die pools und die discriminations (ungesetzliche Tarifbegünstigungen einzelner großer Versender) zu beseitigen, führte endlich zu einem Eingreifen der Bundesregierung. Diese stützt sich bei ihrem Vorgehn darauf, daß die Regelung jedes Verkehrs (Beförderung von Personen oder Gütern), der über die Grenzen eines Einzelstaats hinausgeht, der Kompetenz des Kongresses unterliegt. Im Jahre 1887 wurde demgemäß die Interstate Commerce-Acte erlassen, die bei den Eisenbahnen alle pools und gesetzwidrigen discriminations verbietet. Zugleich wurde eine Art Tribunal von fünf Mitgliedern, die Interstate Commerce Commission, eingesetzt, um die Ausführung des Gesetzes zu sichern. Da aber auch dieser Kommission bei ihren Anordnungen kein andres Zwangsmittel zu Gebote steht als die Berufung an die öffentliche Meinung, so hat sie im ganzen noch wenig ersprießliches geleistet. Sie hat die pools nicht zu unterdrücken vermocht, und auch die discriminations wuchern heimlich fort, wenn auch nur in der Form von Frachtabzügen (Rabatten), falschen Klassifikationen, ungenauem Wiegen usw.

3. Zur Bekämpfung der Art von Monopolen, die aus dem Besitz von Patenten entspringen, wird eine Änderung der Patentgesetze empfohlen, z. B. in der Weise, daß man — statt dem Erfinder ein gesetzliches Monopol zu gewähren — die Ausnützung der Erfindung jedem erlaubt, der ihm ein durch Gesetz festgesetztes Regal bezahlt.

4. Soweit als ein Monopol auf hohen Einfuhrzöllen beruht, wäre seine Beseitigung durch Abschaffung dieser Zölle unzweifelhaft erreichbar. Der Zuckerring z. B. würde eine Aufhebung des Eingangszolls sicherlich nicht lange überleben. Dabei ist jedoch zu bedenken, daß unter dieser Aufhebung auch die etwa noch vorhandenen, vom Ring unabhängigen Fabriken leiden würden. Auch könnte gerade eine solche Maßregel dazu beitragen, einen die ganze Welt umfassenden Ring hervorzurufen, gegen den alle Tarife ohnmächtig wären.

5. Ein weiterer Ausbau der gegen die Trusts gerichteten Gesetzgebung des Bundes oder der Einzelstaaten, die sich bekanntlich als gänzlich nutzlos herausgestellt hat, wird von keiner Seite befürwortet. Als ein Mittel, das bessern Erfolg verspricht, wird dagegen neuerdings die Öffentlichkeit empfohlen. Beispielsweise müßten bei der Organisation einer Aktiengesellschaft die Gründer verpflichtet sein, dem für sein Kapital eine Anlage suchenden Publikum klar und deutlich die Grundlage zu zeigen, auf der die betreffende Korporation oder Vereinigung von Korporationen (Ring) beruht. Häufigere Berichte über die Geschäftslage, von Vertrauensmännern der Aktionäre sorgfältig geprüft, würden diesen einen Schutz bieten gegen die verwerflichen Praktiken (Börsenmanöver!) der Direktoren. Veröffentlichungen, mit einiger Ausführlichkeit abgefaßt, die die Profite der größeren Vereinigungen zeigten, würden unter Umständen den Wettbewerb gegen sie so anstacheln, daß die Konsumenten gegen übertriebene Preise geschützt wären. Zugleich würde der Arbeiter, im Besitz dieser geschäftlichen Daten, seine Forderung einer Lohnerhöhung immer im geeigneten Moment machen können, während er jetzt gar zu häufig seinen Streik beginnt, wenn die Preise fallen, also in dem Augenblick, wo die Verluste des Unternehmers so groß sind, daß er gern einen Vorwand benützt, seine Fabrik zu schließen.

Welche Ausdehnung diese Öffentlichkeit haben müßte, und wie weit sich die Verpflichtung dazu den Gesellschaften auferlegen ließe, das sind Fragen, auf die wir hier nicht weiter eingehen können.

