

WYDZIAŁY POLITECHNICZNE KRAKÓW

BIBLIOTEKA GŁÓWNA



~~26~~

L. inw.

hen

Druk. U. J. Zam. 356. 10.000.

Kartell und Trust

Von
Dr. S. Tschierschky



Sammlung Götschen

Unser heutiges Wissen in kurzen, klaren,
allgemeinverständlichen Einzeldarstellungen

Jeder Band in Leinwand geb. Rm. 1.80

Bei gleichzeitiger Abnahme gleicher oder inhaltlich zusammengehöriger
Bände treten folgende Gesamtpreise in Kraft: 10 Exemplare Rm. 16.—;

25 Exemplare Rm. 37.50; 50 Exemplare Rm. 70.—

Walter de Gruyter & Co.

vormals G. J. Götschen'sche Verlagsbuchhandlung / J. Guttentag, Verlags-
buchhandlung / Georg Reimer / Karl J. Trübner / Veit & Comp.

Berlin W 10 und Leipzig

Zweck und Ziel der „Sammlung Götschen“
ist, in Einzeldarstellungen eine klare, leicht-
verständliche und übersichtliche Einführung
in sämtliche Gebiete der Wissenschaft und
Technik zu geben; in engem Rahmen, auf
streng wissenschaftlicher Grundlage und unter
Berücksichtigung des neuesten Standes der
Forschung bearbeitet, soll jedes Bändchen
zuverlässige Belehrung bieten. Jedes einzelne
Gebiet ist in sich geschlossen dargestellt, aber
dennoch stehen alle Bändchen in innerem Zu-
sammenhange miteinander, so daß das Ganze,
wenn es vollendet vorliegt, eine einheitliche,
systematische Darstellung unseres gesamten

Biblioteka Politechniki Krakowskiej

A u ß
der bis



f e
ifrei

100000298042

Volkswirtschaftliche Bibliothek

aus der Sammlung Göschel

Stand vom Frühjahr 1931

-
- Volkswirtschaftslehre von Prof. Dr. Carl Johs. Fuchs Nr. 133
- Volkswirtschaftspolitik von Dr. R. van der Borcht. Durchgesehen
von Prof. Dr. Adolf Glinther Nr. 177
- Arbeitsmarktpolitik von Ministerialrat Dr. E. Berger Nr. 928
- Agrarwesen und Agrarpolitik von Prof. Dr. W. Wygodzinski.
Neubearbeitet von Prof. Dr. August Stalweit.
- I. Boden und Unternehmung Nr. 592
- II. Kapital und Arbeit in der Landwirtschaft. Vertwertung
der landwirtschaftlichen Produkte. Organisat. des landwirt-
schaftlichen Berufsstandes Nr. 593
- Gewerbewesen von Werner Sombart.
- I. Organisation und Geschichte des Gewerbes Nr. 203
- II. Das Gewerbe im Zeitalter des Hochkapitalismus Nr. 204
- Das Handelswesen von Prof. Dr. Wilh. Legis u. Prof. Dr. R. Muhs.
- I. Das Handelspersonal und der Warenhandel Nr. 296
- II. Die Effektenbörse und die innere Handelspolitik Nr. 297
- Grundlagen der Handelspolitik von Prof. Heinrich Sieveking. Nr. 245
- Gestaltung der Handelspolitik in den wichtigsten Ländern von
Prof. Dr. Heinr. Sieveking. Nr. 1024
- Allgemeine Wirtschaftsgeographie von Prof. Dr. R. Dove Nr. 835
- Kredit- und Bankwesen v. Prof. Wilh. Legis u. Prof. Dr. R. Muhs. Nr. 733
- Das Versicherungswesen von Prof. Dr. jur. Paul Mosdenhauer.
- I. Allgemeine Versicherungslehre Nr. 262
- II. Die einzelnen Versicherungszweige Nr. 636
- Versicherungsmathematik von Prof. Dr. Friedr. Boehm. 2 Bde. Nr. 180, 917
- Die Sozialversicherung von Prof. Dr. Alfred Manes Nr. 267
- Internationales Arbeitsrecht. Unter besonderer Berücksichtigung
der internationalen Arbeitsorganisation von Dr. Helmut
Tegerclas von Tilly Nr. 882
- Gewerbehygiene von Gewerbe-Med.-Rat Dr. Hans Bette Nr. 350
- Allgemeine politische Geographie von Prof. Dr. R. Dove Nr. 800

Allgemeine Verkehrsgeographie von Prof. Dr. R. Dove . . .	Nr. 834
Geschichte der deutschen Eisenbahnpolitik von Dr. Edwin Koch. Nr. 533	
Finanzwissenschaft von Dr. van der Vorcht.	
I. Allgemeine Abteilung	Nr. 148
II. Besondere Abteilung (Steuerlehre). 2 Bände . .	Nr. 391, 176
Kommunale Wirtschaftspflege von Stadtrat Dr. Alfons Rieß . .	Nr. 534
Die deutsche Stadt und ihre Verwaltung. Eine Einführung in die Kommunalpolitik der Gegenwart. Herausgegeben von Oberbürgermeister a. D. Dr. Otto Most, M. d. R.	
I. Verfassung und Verwaltung im allgemeinen; Finanzen u. Steuern; Bildungs- u. Kunstpflege; Gesundheitspflege.	Nr. 617
II. Wirtschafts- und Sozialpolitik	Nr. 662
III. Technik: Städtebau, Tief- und Hochbau. Mit 48 Abb.	Nr. 663
Soziologie. Geschichte und Hauptprobleme. Von Prof. Dr. Leopold v. Wiese	Nr. 101
Die Entwicklung der sozialen Frage bis zum Weltkrieg von Prof. Dr. Ferd. Tönnies	Nr. 353
Statistik von Prof. Dr. Heinrich Bleicher, 1. Band	Nr. 746
Bevölkerungswissenschaft. Eine Einführung in die Bevölkerungs- probleme der Gegenwart von Dr. Otto Most	Nr. 696
Fürsorge und Wohlfahrtspflege. Einführung in die soziale Hilfsarbeit von Prof. Dr. Adolf Weber	Nr. 346
Die Wohnungsfrage von Prof. Dr. L. Pohle.	
I. Das Wohnungswesen in der modernen Stadt	Nr. 495
II. Die städtische Wohnungs- und Bodenpolitik	Nr. 496
Das Genossenschaftswesen in Deutschland von Dr. R. Deumer.	
2 Bände	Nr. 384, 782
Die wirtschaftlichen Verbände von Dr. Leo Müffelmann . . .	Nr. 586
Jugendpflege I: Männliche Jugend von H. Siercks	Nr. 714
Gesundheitspolitik und Gesundheitsgesetzgebung von Dr. med. Alfons Fischer	Nr. 749

Weitere Bände sind in Vorbereitung

Sammlung Götschen
Band 522

Kartell und Trust

Von
Dr. S. Tschierschkn
Reichswirtschaftsgerichtsrat in Berlin
Herausgeber der Kartell-Rundschau

Zweite, völlig neubearbeitete Auflage



Berlin 1932 Leipzig
Walter de Gruyter & Co.



I 26

Alle Rechte, insbesondere das Übersetzungsrecht,
von der Verlagshandlung vorbehalten.

Archiv-Nr. 11 0522

I 301446

Druck von Walter de Gruyter & Co., Berlin W 10

Akc. Nr.

4155/51

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Kartelle	
A. Entstehung, Wesen und Begriff	4
1. Die organisatorischen Triebkräfte in der modernen Volkswirtschaft	4
2. Wesen und Begriff des Kartells	12
B. Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer	22
1. Voraussetzungen der Kartellierungsfähigkeit	22
2. Die Kartelle und die Rechtsordnung	31
3. Die wirtschaftlichen Zweckformen der Kartelle	36
4. Die Kartellierungsfähigkeit der einzelnen Gewerbe und der Umfang der Kartellbildung in Deutschland und im Auslande	44
C. Grundlagen der Kartellpolitik und ihre Wirkungen	50
1. Die Grundlagen	50
2. Einfluß der Kartelle auf die Industrie	61
3. " " " " den Handel	70
4. " " " " die Arbeiterschaft	74
5. " " " " die Angestellten	78
6. " " " " die Volkswirtschaft	82
D. Begriff, Wesen, Entstehung und Bedeutung der internationalen Kartelle	93
1. Begriff und Wesen	93
2. Entwicklung und Bedeutung	96
II. Die kapitalistischen Organisationen	
A. Wesen und Formen	100
Förderungsgemeinschaften	101
Verflechtungsgemeinschaften	103
Interessengemeinschaften	104
Beteiligungs- und Kontrollgesellschaften	107
Anlagegesellschaften (Investment-Trusts)	108
Finanzierungsgesellschaften	109
Kontrollgesellschaften (Holdinggesellschaften)	109
Trust (Begriff und Entwicklung)	110
Kontrollgesellschaften (Holding-Cies)	113
Fusionen	117
B. Ergebnisse der kapitalistischen Organisation	123
Privatwirtschaftliche Ergebnisse	125
Volkswirtschaftliche Wirkungen	126
III. Der Staat und die Unternehmerorganisationen	
A. Zur Begründung der staatlichen Organisationsaufsicht	132
B. Die Durchführung der öffentlichen Organisationsaufsicht	138
1. Deutschland	138
2. Ausland	146
a) Die Vereinigten Staaten von Nordamerika	146
b) Norwegen	151
c) Das übrige Ausland	152
Literaturbericht	153

I. Kartelle.

A. Entstehung, Wesen und Begriff.

1. Die organisatorischen Triebkräfte in der modernen Volkswirtschaft.

In dem halben Jahrhundert, seitdem Kleinwächter die „Kartelle“ als eine eigenartige wirtschaftliche Organisation bekannt gemacht hat, haben sie bei uns wie in den meisten Kulturstaaten eine außerordentliche Verbreitung gefunden, zugleich aber auch wichtige Probleme in der Privatwirtschaft wie in der öffentlichen Wirtschaftspolitik aufgeworfen. Nicht allein, weil (heute in fast allen hochentwickelten Wirtschaftsgebieten, soweit sie nicht durch Gesetz verboten sind) die Kartelle eine ungeahnte Ausdehnung genommen haben, sondern vor allem auch, weil sie in mancher Hinsicht bereits durch neue Organisationsformen überholt werden. Namentlich in der Montan- und Grobeisenindustrie, aber auch in der chemischen und sonstigen meist aus technischen Gründen zur Großunternehmung strebenden Industrien sehen wir zurzeit diese Weiterbildung sich vollziehen, ohne daß wir über ihre Ziele und vor allem Wirkungen ein endgültiges Urteil abzugeben vermöchten. Anscheinend strebt sie jedoch zu ähnlichen Riesenunternehmen, wie sie im Lande des Dollars große privatwirtschaftliche Erfolge, zugleich aber auch schwere volkswirtschaftliche und soziale Bedenken zeitigen.

Die gesamte Privat- und Volkswirtschaft untersteht in steigendem Maße heute bereits dem Einfluß dieser Organisationen, angefangen von der Arbeiterfrau, die dem amerikanischen Welttrust für Petroleum im Preise für das Liter Erdöl oder dem Rheinisch-Westfälischen Kohlen Syndikat in ihrem Eimer Hausbrandkohlen Tribut entrichtet, bis hinauf zum Multimillionär, der in der Direktion der großen Syнди-

kate, Fusionen oder Trusts das Geschick von Hunderttausenden von Arbeitern, Händlern und Konsumenten beeinflusst. Aber auch die Staatsgewalten sehen sich veranlaßt, diesen privatwirtschaftlichen Organisationen die größte Aufmerksamkeit zu widmen, weil sie einestheils in ihrer heutigen Entwicklung bereits die Grundlagen der Volkswirtschaft antasten, weil sie andernteils z. B. in Preußen-Deutschland u. a. im Kohlen- und Kalibergbau unmittelbar staatliche Interessen berühren.

Die Aufgabe, diesen vielfach sehr starken Mächten gegenüber, sei es vom privatwirtschaftlichen, sei es vom volkswirtschaftlichen oder staatswirtschaftlichen Standpunkte aus Stellung zu nehmen, wird aber — trotz aller Fortschritte der praktischen Entwicklung und der wissenschaftlichen Forschung — dadurch erschwert, daß die Auffassung über Wesen und Bedeutung dieser Organisation in recht wesentlichen, ja zum Teil grundsätzlichen Punkten auseinandergeht, wenn man auch im allgemeinen feststellen kann, daß ihre Bedeutung für die heutige Wirtschaft anerkannt ist.

Die Entstehung zunächst der Kartellorganisation ist deshalb auch nur zu begreifen, wenn wir das Wesen der kapitalistischen Gegenwartswirtschaft wenigstens in den Grundzügen klarstellen.

Sie stellt sich uns als eine Wirtschaft (planmäßige Gütererzeugung und Güterverwertung) dar, die nicht wie z. B. die vorhergehende handwerksmäßige Bedarfsdeckungswirtschaft auf einen im voraus bestimmbar und bestimmten Konsum ausgerichtet ist, sondern auf eine — an sich noch unbestimmte — gewinnbringende Verwertung eines Sachvermögens (Kapitals) beispielsweise als „Industrie“ durch Gütererzeugung oder als „Handel“ durch Warenverteilung ohne Kenntnis von und ohne Rücksicht auf einen bestimmten Absatz. Sobald dieser kapitalistischen Wirtschaft etwa mit Beginn des XIX. Jahrhunderts die großartigsten Hilfen von Recht,

Technik und Verkehr geboten wurden, hat sie sich den Weltmarkt als Tummelplatz und hiermit ein Feld geschaffen, das dem wirtschaftlichen Betätigungsdrange eine gewaltige Ausdehnung ermöglichte, zugleich damit aber auch einer stark vermehrten Unsicherheit des Erfolges aussetzte.

Ganz besonders die wunderbare Entwicklung der Technik im verflossenen Jahrhundert hat Produktivkräfte und Verkehrsmittel erschlossen, die uns einerseits erst eigentlich zu Herren der Welt gemacht haben, andererseits aber auch quantitativ und qualitativ vielfach verhängnisvolle dauernde Wirtschaftskämpfe zeitigen.

Wichtig insbesondere für die Entstehung der Kartellfrage ist ferner die Bedeutung eines eigenen Rechtes, das durch und für die kapitalistische Verkehrswirtschaft entstanden ist. Wir kennen diese Rechtsordnung unter dem Namen der „Gewerbefreiheit“, dem Wirken der „freien Konkurrenz“. In seiner, in der wirtschaftlichen Praxis allerdings niemals vollkommenen Durchführung soll diese Rechtsordnung volle Bewegungsfreiheit für private wirtschaftliche Betätigung verbürgen.

Jedes Wirtschaftsobjekt würde sonach, falls diese Rechtsordnung jemals in aller Folgerichtigkeit Geltung gewonnen hätte, in seinem Arbeitserfolge lediglich beschränkt sein durch die Grenzen, die seinem Wirken Naturgewalten oder ein stärkerer Konkurrent zu ziehen vermöchten. Aus gewichtigen Gründen sind aber durch mancherlei Sondergesetze dieser rechtlichen Freiheit der Konkurrenz bei allen Kulturvölkern durch besondere Gesetze einschränkende Fesseln auferlegt worden. Es sei nur auf staatliche Vorschriften für die Art des Betriebes gewisser Gewerbe und auf das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb verwiesen. Aber die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit ist bisher niemals soweit eingeengt worden, daß nicht die überreichen Triebkräfte der kapitalistischen Wirtschaft zur vollkommenen Entfaltung gelangen konnten. Citel

Gutes allein ist damit freilich nicht erwachsen, vielmehr sind diese gewaltigen Kräfte verhältnismäßig schnell (und zwar aus verschiedenen, hier nicht auseinander zu setzenden Gründen in dem einen Kulturland früher, in dem anderen später) auf eine Entwicklungshöhe gekommen, wo ihre Wohltaten vielfach ganz erheblich zur Plage, ja selbst zur Gefahr in erster Linie für die private Unternehmung selbst, oft aber für erhebliche Teile der Volkswirtschaft geworden sind, wo sie zwar nicht stets, wie der Sozialismus es behauptet, gleich Kronos ihre eigenen Kinder verzehren, jedoch mehr und mehr die Notwendigkeit wachrufen, Auswüchse und Schäden, sozusagen „Systemfehler“ zu beseitigen, oder aber, da dies nur in geringem Grade sich ohne Schädigung des Systems selbst als durchführbar erweist, wenigstens den Schäden vorzubeugen, oder ihre Folgen zu mildern. Die Ursache der Nachteile ist dabei regelmäßig eine offenbar mit der kapitalistischen Verkehrswirtschaft unheilbar verbundene „Planlosigkeit“ besonders der technisch-industriellen Gütererzeugung, die jeweils für einen dem einzelnen Unternehmen unschätzbaren, häufig überhaupt erst von ihm zu weckenden Bedarf tätig ist, besonders auch deshalb, weil zwischen ihm und dem Verbrauch eine mehr oder minder lange Kette von Zwischengliedern des Handels notwendig eingeschaltet ist. Gerade dieser Handel aber bildet funktionsmäßig eine Macht, die wesentlich auf einem Ausspielen starken Wettbewerbs unter den Produzenten beruht. Hierfür steht ihm aber heute trotz aller Schutzollpolitik in größtem Ausmaße nicht mehr nur der einzelne Landesbereich, sondern der Weltmarkt offen. So ist auch die einzelne Landesindustrie, mit den beschränkten Ausnahmen wirklicher Absperrzölle, oder — was heute praktisch ungleich wichtiger ist — eines rechtlichen Fabrikationsmonopols durch Patente, für ihren Absatz jedenfalls mittelbar stets auch internationalem Wettbewerb ausgesetzt. Auch diese Konkurrenz hat die Tendenz sich ständig zu steigern.

Vor allem aber lastet der zunehmende Konkurrenzdruck auf der kapitalistischen Industrie, die von der Technik geradezu vorwärts gepeitscht wird. Hatte die Freihandelschule — Manchesterlehre — den großen Fehler begangen, die Anpassungsfähigkeit der Industrie, gleichwie auch die günstigen Wirkungen der freien Konkurrenz mit Ausbreitung der internationalen Verkehrswirtschaft zu überschätzen, so begeht die Wirtschaftspolitik des Schutzes der nationalen Arbeit, die seit 1879 auf Deutschlands Vorgehen in Europa Schule machen mußte, den nicht weniger schweren Fehler, die Expansionskraft der industriellen Entwicklung regelmäßig zu gering anzuschlagen und deshalb die Möglichkeit einer Überspannung der nationalindustriellen Produktivkräfte, sowie als natürliche Folge hiervon ihre Absatzschwierigkeiten zu unterschätzen. So ist die industrielle Entwicklung namentlich auch in Deutschland, wo der kapitalistische Geist eine besondere fruchtbare Ehe mit Technik und Wissenschaft einging, in kurzer Zeit auf eine Entwicklungshöhe gelangt, der sich der innere und äußere Absatz nur mit steigenden Schwierigkeiten anzupassen vermochte. Die Folge war, daß mit Ausnahme weniger glücklichen Industriezweige, wie beispielsweise der chemischen Industrie, die auf Erfindungsmonopolen fußt, die Ertragsfähigkeit der Mehrzahl unserer Industrien im Laufe einiger Jahrzehnte mehr und mehr herabgedrückt wurde. Es hieße jedoch diesen modernen kapitalistischen Wettbewerb einseitig erfassen, wollten wir ihn lediglich als eine Quantitätsfrage in dem Sinne preisdrückender Absatzschwierigkeiten betrachten. Es ist vielmehr gerade die qualitative Entwicklung dieses Konkurrenzkampfes, die ihn für die einzelne Unternehmung oft so hart und gefährlich erscheinen läßt. Es ist die weitgehende Abhängigkeit von ausländischen Rohmaterialien, die für sehr viele Industriezweige eine sichere Kalkulation erschweren, es sind in den verschiedenen Ländern je nach der kulturellen und politischen Reife ungleichartige Arbeiter- und

Arbeitsverhältnisse, es sind ferner neben allgemeinen wirtschafts-, handels- und verkehrspolitischen Faktoren vor allem aber auch die kapitalistischen Grundlagen der Industrieunternehmungen, die eine einschneidende Rolle spielen. Sie bedingen vielfach eine so weitgehende Ungleichheit der Waffen, daß häufig genug der Sieg im Wettbewerbe nicht der größeren Tüchtigkeit, sondern blindem Zufall oder der größeren Rücksichtslosigkeit, ja selbst kaufmännischer Unvernunft zufällt. Unter den besonderen Gründen, die ungesunden Wettbewerb gefährlich machen, kommt vor allem das andauernd gestiegene Kapitalrisiko in Frage. Die moderne Fabrik bedarf — selbstredend mit großen Abstufungen je nach dem Charakter der verschiedenen Industrien — zunächst mehr oder minder großer, in fast allen Fällen aber für die Gewinnergebnisse der Unternehmung außerordentlich bedeutsamer Anlagekapitalien, Grundbesitz, Gebäude und vor allem Maschinerie. Erst wenn dieses Kapital in zweckentsprechender Weise angelegt ist, kann das Betriebskapital zur Beschaffung der laufenden Produktionsmittel, zum laufenden Vorschuß von Arbeitslöhnen und Gehältern, sowie zur Organisation und Durchführung des Verkaufes in Wirkung treten. Die Kapitalien aber, die hier insgesamt in Frage kommen, erreichen selbst bei kleineren Unternehmungen Ziffern, von denen sich die Laienwelt selten eine richtige Vorstellung macht. Im Gegensatz zum „umlaufenden“ d. h. bei gesunden Verhältnissen sich stets in vorausberechenbarer Zeit erneuernden Kapital, „flüssigen“, wie es die Volkswirtschaftslehre aus diesem Grunde nennt, ist das ersterwähnte „stehende Kapital“ als „unbeweglich“ anzusehen, weil ihm, wie z. B. einer bestimmten umfangreichen, nach ganz besonderem Plane für den spezifischen Zweck konstruierten Maschinenanlage nur als Ganzes voller, nämlich produktiver Wert zukommt. Muß dagegen eine solche Anlage wegen Unfruchtbarkeit der Unternehmung aufgelassen werden, so ist dieses stehende Kapital

an Gebäuden und Maschinen in der Regel teils wesentlich entwertet, teils aber überhaupt völlig wertlos geworden.

Hier stürmen also zwei Faktoren mit vereinten und dadurch verstärkten Kräften auf den industriellen Unternehmer ein. Auf der einen Seite stehendes und umlaufendes Kapital, also erhöhtes Kapitalrisiko, während auf der anderen Seite gleichzeitig mit steigender Konkurrenz leicht die Schwierigkeit wächst, für die Erzeugnisse hinreichenden Absatz, vor allem aber gewinnbringende Preise zu erzielen.

Weil hierdurch der Lebensnerv des modernen Kapitalismus, die „Profitsicherheit“ getroffen wird, darum gehen Unternehmer, ganz besonders die Industriellen, obgleich sie auch heute noch wesentlich in dem Gedankenkreise des wirtschaftlichen Individualismus erzogen sind, den ernstesten Schritt, auf wesentliche Attribute ihrer industriellen Selbstherrlichkeit zu verzichten und im Kartell sich als das Glied einer industriell-kommerziellen Genossenschaft dem Diktat ihrer Berufsgemeinschaft unterzuordnen.

In diesen Kartellen haben sich die Industriellen jene „Selbsthilfe“ geschaffen, die allerdings scheinbar an die mittelalterlichen Handwerkerzünfte, die Zünfte, anklängt, indessen ihrem ganzen Wesen, wie vor allem auch ihrer Entstehung nach etwas durchaus Neues ist und einen Vergleich mit jenen Gebilden einer ganz anders gestalteten Wirtschafts- und Kulturepoche deshalb auch als verfehlt erscheinen läßt. Ganz vereinzelt Kartelle, wie etwa der von Liepmann beschriebene hundertjährige „Neckarsalinen-Verein“ finden sich schon in den Anfängen der kapitalistischen Wirtschaftsgestaltung.

Nicht übersehen darf ein anderes entwicklungsgeschichtliches Moment werden, daß nämlich gerade das deutsche Unternehmertum für diese genossenschaftliche Organisation besonders vorgebildet und diszipliniert erscheint. Nicht sowohl durch unsere Handelskammern, die ja im allgemeinen

zu verschiedenartige industrielle Interessen in ein Gremium zusammenpferchen, obwohl auch ihre erzieherische Wirksamkeit nicht verkannt werden soll, als vielmehr durch die selbstgeschaffenen fast säkularen Berufsorganisationen, die teils als „freie industrielle Vereine“ die wirtschaftlichen Interessen bestimmt umgrenzter Industriekreise mit hervorragenden Erfolgen wahrnehmen, teils unter dem Namen „Berufsgenossenschaften“ als Träger der Arbeiterunfallversicherung ein festes Band um die Unternehmer des gleichen Industriezweiges schlingen. Es slicht ihrem Begründer Bismarck ein weiteres Blatt in seinen Ruhmeskranz, daß er die wohl-tätigen Rückwirkungen solch dauernder persönlicher Fühlungs-nahme auf die Härten der industriellen Konkurrenz bei jener Gründung von vornherein richtig eingeschätzt hat. Aus hier nicht näher zu erläuternden Ursachen aber sollte der Einfluß der eben erwähnten, namentlich aber der letztgenannten Organisation in dieser Hinsicht doch nur ein beschränkter bleiben¹⁾, vor allem konnte er nicht unmittelbar für eine Bekämpfung der Auswüchse der kapitalistischen Konkurrenz wirken.

Um diese schwierige, weil in die kapitalistische Entwick-lung selbst tief eingreifende Korrektur mit leidlichen, wenn auch ungleichmäßigen und wechselnden Erfolgen zu leisten, dafür bedurfte es an Stelle jener, einen vielseitigen Inter-essenkreis umspannender Vereine einer besonderen straffen, auf das eine Ziel gerichteten Organisation, die dieser Unter-nehmerselbständigkeit feste Zügel anlegte. An Stelle eines freien, aber durch eben diese Freiheit vielfach privatwirt-schaftlich gefährlichen Wettbewerbs galt es, eine Inter-essengemeinschaft der bisherigen Konkurrenten zu setzen, die auf rechtlich verbindlicher Grundlage eine gemeinsame Markt-politik durchzuführen in der Lage war.

¹⁾ Zu vgl. meine Schriften: „Die Organisation der industriellen Interessen in Deutschland,“ Göttingen 1905, wofolbst auch ausführlichere Literaturangaben, und „Die Unternehmerorganisation in Deutschland“, Berlin 1908.

Diese besondere Organisationsform, deren sich vor allem die industriellen Produzenten der europäischen Länder als wirtschaftlicher Schutzwehr, auch international, bedienen, wird wissenschaftlich allgemein mit dem Gattungsnamen „Kartell“ bezeichnet, der dem französischen *la carte* im Sinne von „Turnierkampfordnung“ entlehnt ist. Ausdrücklich muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß die Kartellorganisation nicht lediglich auf die Industrie beschränkt ist, sondern auch in den anderen Gewerben, wengleich in wesentlich geringerem Umfange Eingang gefunden hat.

2. Wesen und Begriff des Kartells.

Wie es mit Neuererscheinungen im praktischen Leben die Regel ist, erfordert es gewisse Zeit, bis man ihr Wesen richtig erkannt hat und sie daraufhin auch sachgemäß zu katalogisieren vermag. Auch die Kartelle sind diesem Schicksal nicht entgangen. Es haben sich mit ihrer praktischen Verbreitung eine Anzahl meist von Interessenten selbst gewählter Namen eingebürgert und erst allmählich hat sich im wissenschaftlichen und danach auch im Sprachgebrauch des öffentlichen Lebens eine reinlichere Scheidung der verwandten Begriffe: *Corner*, *Ringe*, *Schwänze*, *Kartelle*, *Konventionen*, *Syndikate* vollzogen.

Man hat die Bezeichnung *Schwänze*, oder heute zumeist „*Ringe*“¹⁾ genannt, einer Vereinigung vorbehalten, die zu dem Zwecke vorübergehend gegründet wird, um ein spekulatives Aufkaufen einer Ware zur Erzielung einer künstlichen Warenknappheit und hieraus folgend einer Preissteigerung, also in englisch-amerikanischer Geschäftssprache einen „*Corner*“ durchzuführen. Das Charakteristische dieser Organisation liegt darin, daß sie 1. auf eine rein kaufmännische, eine Güterverteilung, und daß sie 2. auf einen genau vor-

¹⁾ Eng verwandt hiermit ist auch der Begriff *Konfession*, der für die reine Effektenpekulation etwa dasselbe bedeutet, wie der Begriff „*Ring*“ für Produktenspekulation.

ausberechneten (wenn auch nicht immer erfolgreichen) spekulativen Endzweck einer bestimmten Preishausse oder auch Baisse sich richtet, mit deren Ausnutzung, die freilich unter Umständen eine beträchtliche Dauer umfassen kann, in der Regel ihr Daseinszweck erfüllt ist.

Derartige, ein vorübergehendes Handelsmonopol in einer bestimmten Ware erstrebende Organisationen hat es seit dem grauen Altertum zu allen Zeiten gegeben, wo immer geeignete marktgängige Massenartikel zum Aufkaufen verfügbar wurden, besonders aber solange schlechte Verkehrsverhältnisse die Konkurrenz sachlich, vor allem aber auch zeitlich einengten.

Corners und Ringe erforderten deshalb auch auf den begrenzten Märkten des Altertums und Mittelalters bescheidenere Kapitalkräfte als etwa heute, wo ein Ring unter Umständen die sichtbaren Vorräte fast des gesamten Weltmarktes in seinen Besitz bringen muß. Im klassischen Altertum genügte bereits die Kapitalkraft eines einzelnen, um derartige monopolistische Spekulationsmanöver mit vollem Erfolg durchzuführen. So berichtet uns Aristoteles in seiner „Politik“ von einem sizilianischen Privatmann, der ihm anvertraute Gelder dazu verwandte, alles erreichbare Eisen aufzukaufen, so daß er dann am Verkauf 100% als Monopolist gewann. Während aber diesen, obwohl er, wie uns ausdrücklich berichtet wird, nicht einmal Bucherpreise forderie, der Arm des berühmten Tyrannen Dionysius erreichte, der ihn zur Strafe von Syrakus verbannte, hatten mittelalterliche Großspekulanten, wie selbst unsere historischen süddeutschen und rheinischen Großhandels Häuser bei ihren großangelegten Preispekulationen nichts zu fürchten. Und selbst unsere heutige so gesetzstarke Zeit hat trotz alles ihres juristischen Scharfsinns noch keine, oder im Grunde nur höchst verfehlte Mittel gegen diese volkswirtschaftlich nicht genug zu verurteilenden Spekulationen aufzufinden und anzuwenden gewußt. Allerdings ist uns das Ausland in dieser Hinsicht wesentlich über und ganz besonders in den Vereinigten Staaten blüht neben so mancher anderen auch diese Ausbeutung. Von 1881 bis 1887 wurden z. B. nicht weniger als neun Getreideschwänze an der Börse zu Chicago versucht und wie hier für Getreide, so sind für eine ganze Reihe von Welthandelswaren mit lokalisierter Produktion, wie Kaffee, Kautschuk, Kupfer, Baumwolle usw. Corners, wenn auch überwiegend mit geringem Erfolg versucht worden. Mit der weiteren Entwicklung des Weltverkehrs und der Steigerung des

Einflusses der Welthandelsbörsen wird die Anlage solcher Spekulationen immer schwieriger, weil riskanter werden, womit aber leider keineswegs festgestellt sein kann, daß nicht andere Formen monopolistischer Ausbeutungsversuche auftreten.

Man ist ferner übereingekommen — obwohl der Ausdruck „Gewerkschaftskartell“ sehr häufig gerade im deutschen Schrifttum Anwendung findet, wie auch sonst der Ausdruck „Kartell“ in der wirtschafts- ja selbst der staatspolitischen Bewegung häufig gebraucht wird — die Koalitionen der Arbeiter, wengleich sie ja auch Vereinigungen von Produzenten zur Regelung des Preises, nämlich ihres Erzeugnisses „Arbeit“ darstellen, nicht unter den Kartellbegriff zu fassen. Man geht hierbei von der zweifellos richtigen Erwägung aus, daß eine derartige physische und ökonomische Wesensverschiedenheit zwischen der Ware „Arbeit“ und allen übrigen Waren besteht, daß eine begriffliche Scheidung auch ihrer Organisation sich zwangsläufig ergibt, zumal auch die Grundlagen wie die ökonomischen Wirkungen bei diesen beiden Organisationsarten wesentlich voneinander abweichen.

Die in der Literatur — vereinzelt — vertretene Auffassung, daß weitgehende Übereinstimmung zwischen den Unternehmer-Kartellen zur Aufbesserung der Rentabilität ihres Warengeschäftes und den Gewerkschaften als Lohnschutz-Kartellen bestände (zu vgl. etwa d. Auff. v. Brieß „Gewerkschaftswesen und Gewerkschaftspolitik“ i. Hdbw. d. Staatswiss. 4A. Bd. IV insb. S. 1128f.) läßt sich nicht halten. Organisatorisch sind hinsichtlich des Zweckes wie auch der Mittel der Kollektiv-Politik gewisse Parallelen gegeben. Ein grundlegender, rein organisationstechnischer Unterschied, auf den hier allein verwiesen sein soll, ist aber die organisatorische Grundlage selbst. Die physische und wirtschaftliche Natur der Ware Arbeit läßt freie wirtschaftliche Organisationen, wie sie die Kartelle darstellen, nicht zum Erfolg kommen. Vielmehr beruhte die Stärke der Gewerkschaftsbewegung stets auf ihrem politischen Untergrunde und der hierdurch auch ihren wirtschaftlichen Kämpfen gebotenen Hilfen. Seitdem die Kodifikation des Arbeits-, insbesondere des Tarifrechtes eigene Grundlagen für die Gestaltung des Arbeitsmarktes gebracht hat, ist der Unterschied zwischen Kartell und Gewerkschaft noch deutlicher geworden.

Man behält also den Begriff Kartell den gewerblichen Unternehmerorganisationen vor, die auf vertragsmäßiger Grundlage einer Regelung des Wettbewerbs dienen sollen, wobei die Sonderbezeichnungen: Konvention und Syndikat heute bereits einen Unterschied in der Stärke der Organisation insoweit ausdrücken, als Konvention eine sehr einfache, Syndikat — meist in der Form des Verkaufssyndikats — dagegen die stärkste Kartellform bezeichnet. Das Haupttätigkeitsfeld der Kartelle ist, wie schon erwähnt wurde, die Industrie. In erheblichem Abstände erst folgen Groß- und Einzelhandel und Handwerk, in noch viel größerem die Landwirtschaft. Allerdings verfügten landwirtschaftliche Industrien, wie die Spiritus- und die Zuckerindustrie schon sehr früh über starke Kartelle, dagegen aber nicht die landwirtschaftliche Erzeugung selbst¹⁾. Diese Produzenten werden auch heute noch vorzüglich durch ihr hochentwickeltes Ein- und Verkaufsgenossenschaftswesen in zumeist recht wirksamer Weise geschützt.

Die Kartelle sind nicht die einzige Organisation geblieben, durch die die industrielle Produktion die Schäden des Wettbewerbs abzustellen versucht. Vielmehr hat sich frühzeitig, allerdings zunächst im Auslande, eine zweite Gattung herausgebildet, die als Konzerne, Holding-Company, Fusion, meist aber mit dem — an sich unrichtigen — Sammelnamen „Trust“ bezeichnet wird. Da wir diese Organisationsformen noch besonders zu behandeln haben, sei hier nur darauf hingewiesen, daß im Gegensatz zu der genossenschaftlichen Organisation des Kartells diese Fusionen und Trusts kapitalistische Weiterbildungen zu Großunternehmen durch Angliederung oder Aufsaugung der Konkurrenz darstellen. Sie beruhen also nicht auf dem Gedanken gegenseitiger Unter-

¹⁾ Vgl. über die Möglichkeiten der Kartellbildung in der Landwirtschaft die — vielfach zweifelnde — Abhandlung von Steding, Dr. Friß, „Die Kartellierung der Landwirtschaft“, Bln., 1928.

stützung im Konkurrenzkampfe, sondern sie beruhen auf Besitzvereinigungen und Eigentumsverschmelzungen.

In diesen Organisationen werden eine Anzahl industriell zusammenpassender Unternehmungen unter dem Gesichtspunkte zusammengeschweißt, durch diese Zusammenballung technischer, kaufmännischer und nicht zuletzt geldkapitalistischer Macht Vorteile des geschlossenen Großunternehmers zu gewinnen und damit eine dem Monopol nahe kommende, oft es erreichende industrielle Großmachtstellung zu erwerben. Es bilden also diese, namentlich durch unsere Banken auch bei uns geförderten Fusionen und Kombinationen eine Weiterbildung der kapitalistischen Industrie, die sich, wie wir später sehen werden, sogar teils infolge, teils aber auch auf Kosten unserer Kartelle vollzieht, wie die gegenwärtigen Entwicklungstendenzen in unserer deutschen Montan-, Großeisen-, der chemischen, Baustoff- und noch manchen anderen Industrien es erkennen lassen.

Nach diesen beschreibenden Ausführungen sind wir nunmehr in der Lage, das Wesen der Kartelle selbst in zulänglicher Weise, und zwar zunächst wirtschafts-wissenschaftlich zu bestimmen.

Wir stellen fest, daß unter einem Kartell zu verstehen ist:

1. eine Organisation vor allem industrieller, aber auch anderer gewerblicher Produzenten, sowie von Händlern und Handwerkern durch
2. ein auf einem zeitlich begrenzten freiwillig geschlossenen Vertrage beruhendes Zusammenwirken
3. mit dem wesentlichen Zwecke einer Aufbesserung und Sicherstellung des Unternehmergewinnes vermittelt willkürlicher Regelung überwiegend der Absatzbedingungen.

Eine Erörterung dieser drei Haupt-Merkmale des Kartellbegriffes wird uns zur Feststellung noch einiger abgeleiteter Merkmale und damit zur endgültigen Bestimmung des Begriffes selbst führen.

Das bedeutsamste der vorstehend aufgeführten Merkmale ist ohne Zweifel der genossenschaftliche Selbsthilfe-Charakter dieser Organisation. Es handelt sich bei ihnen um freiwilliges Übereinkommen¹⁾, welches wiederum selbständige eigenverantwortliche Unternehmer als Vertragsschließende voraussetzt.

Der Begriff der Willensfreiheit wird allerdings nur in dem Sinne hier Anwendung finden dürfen, als dem Unternehmer selbst die Wahl belassen ist, entweder dem Konkurrenzkampf noch weiterhin die Stirn zu bieten und hierbei sein Unternehmen der Gefahr der Ertraglosigkeit auszusetzen, oder, dem Gleichnis des weisen Nathan folgend, sich dem Schutze der vereinten Kräfte anzuvertrauen. Und diese letztere Wahl wird ihm insofern erleichtert, als ihm eine gewisse industrielle und kommerzielle Selbständigkeit als Unternehmer erhalten bleibt, da eine Freiheitsbeschränkung nur soweit erfolgt, wie die enger oder weiter gesteckte Absatzregelung des Kartells es erfordert. Ein vollständiges unternehmungsweises oder auch nur betriebliches Aufgehen in einer größeren Unternehmung, wie es bei den Fusionen oder beim Trust der Fall ist, findet bei den Kartellen nicht statt. Andererseits ist es aber auch einer Kartellorganisation möglich, einen Unternehmer tatsächlich zum Beitritt zu zwingen und zwar durch die noch zu behandelnden Mittel des äußeren Organisationszwanges, vor allem durch Sperren oder Abmachungen mit der Kundschaft. Für die weit überwiegende Mehrzahl der deutschen Industrien herrscht jedoch auch gegenwärtig noch ein gesundes Selbstbestimmungsrecht. In der Großindustrie dagegen, zumal in der bodenständigen, mit gewaltigen Summen an Anlage- und Betriebskapitalien rechnenden Montan- und Größeneisenindustrie kann und wird tatsächlich auch widerstrebenden Unternehmern mit großen Nachtmitteln entgegengetreten, so daß hier vielfach von einem Beitrittszwang, oft auch durch einen Druck der finanziell an der Rentabilität interessierten Großbanken gesprochen werden kann.

In der Regel muß die Möglichkeit einer weitgehenden

¹⁾ Es gab allerdings schon vor dem Kriege in Deutschland ein Zwangs-Kartell in der Rast-Industrie durch das Gesetz v. 25. 5. 1910. Eine Reihe von Zwangskartellen dienten im Weltkriege der Stützung der Kriegsnotwirtschaft und nach dem Frieden wurden als Auswirkung der Sozialisierungsbestrebungen durch das Kohlen- bzw. Rastwirtschaftsgesetz (v. 20. 8. 1919 u. 19. 7. 1919) Zwangsorganisationen vorgesehen.

Interessenharmonie von vornherein den Kartellteilnehmern einleuchten. Unternehmer eines und desselben Industriekreises werden sich deshalb in der Regel zu einem derartigen Schutzverband zusammenfinden können, und zwar, worauf hier schon hingewiesen sei, auch keines produktionsmäßig stark differenzierten, räumlich zu ausgedehnten und mit einer zu großen Zahl von selbständigen Unternehmern besetzten Industriekreises, weil an der Vielheit der Köpfe und der gewerblichen Grundlagen die Möglichkeit der genossenschaftlichen Organisation, an den Entfernungen die Notwendigkeit des Zusammenarbeitens und der Kontrolle der Vertragstreue leicht scheitert, wobei allerdings nicht unerwähnt bleiben darf, daß dank der Entwicklung des neuzeitlichen Verkehrswesens, sowie der rasch entwickelten Organisationstechnik diese Voraussetzungen an Bedeutung verlieren¹⁾.

Herrscht über diese Merkmale des Kartells heute Einstimmigkeit, so besteht hingegen über ihren Zweck auch gegenwärtig noch insofern Meinungsstreit, als die einen monopolistische Marktbeherrschung für diese Organisation als entscheidend ansehen, während die anderen sich mit einer bloßen Beeinflussung des Marktes begnügen und auch diese nicht als Zweck, sondern lediglich als Mittel ansehen, um die Aufgabe des Kartells, nämlich die Sicherung und möglichste Steigerung der Rentabilität seiner Mitgliederunternehmen vollenden zu können. Die praktische Bedeutung der Frage muß einer späteren Erörterung vorbehalten bleiben, zumal sie für die Kritik der Kartellpolitik von besonderer Wichtigkeit ist. Die einfache Tatsache, daß die Kartelle eine Sicherung des Ertrages der ihnen angeschlossenen Unternehmungen durch Aufbesserung, oder doch wenigstens Sicherstellung der Preise und Verkaufsbedin-

¹⁾ Es gibt in der Tat auch Kartelle, die mehrere Wirtschaftsstufen, z. B. Produzenten und Händler oder Unternehmer einer Lieferanten- und einer Abnehmerindustrie umfassen, häufig besonders in der Form von Gegenseitigkeits- (Erfußiv-)verträgen zum wechselseitigen Schutze gegen die Außenleiter.

gungen anstreben, setzt voraus, daß aus der Organisation selbst ein gewisser Einfluß auf den Markt erwartet wird, und bei jedem einzelnen Teilnehmer zugleich auch der Wille lebendig ist, diese Macht anzuwenden. Insofern also unter Monopol schlechtweg eine Aufhebung der Konkurrenz verstanden würde, ist in der Tat jedem, auch dem kleinsten Kartell ein begrenzter monopolistischer Charakter nicht abzusprechen.

In den Verhältnissen der meisten deutschen Industrien liegt es jedoch begründet, daß von einer vollkommenen Ausschaltung der Konkurrenz bei der überwiegenden Mehrheit der Kartelle nicht die Rede sein kann. Vielmehr wird es sich in den meisten Fällen nur um ein mehr oder minder starkes und meist auch nur zeitweiliges Übergewicht auf einem bestimmten Markte handeln, das aber erfahrungsgemäß, sobald es überspannt wird, regelmäßig und schnell neue Konkurrenz heranzieht, also sich selbsttätig regelt.

Man wird bei einer kritischen Würdigung des Monopolcharakters jedenfalls nicht vergessen dürfen, daß es sich bei den Kartellen regelmäßig nur um zeitweilige Monopole handeln kann. Wenn wir von der Montan- und Eisengroßindustrie und sonstigen natürlichen oder rechtlichen (patentierten) Monopolgütern absehen, produzieren die kartellierbaren Industrien vertretbare Güter, bei denen es in der Regel genügt, daß der Preis eine gewisse Höhe erlangt, um sofort Konkurrenzwaren auf den Markt zu bringen. Außerdem ist zu beachten, daß die zum Wesen der Kartelle gehörende begrenzte vertragsweise rechtliche Dauer zweifellos der größte Feind aller einseitigen Monopolpolitik ist, insofern die Aussicht, eines Tages wieder ohne den Kartellschutz mit der Kundschaft arbeiten zu müssen, die Kartellmitglieder von einer Verfeindung der Kundschaft durch diktatorische Maßnahmen abhalten wird. Allerdings muß hierbei vorausgesetzt werden, daß nicht einseitig begünstigende staatliche Zoll- oder Frachtpolitik einen Monopolcharakter einzelner Kartelle oder Kartellgruppen künstlich groß züchtet, wie es leider bei der deutschen Eisenindustrie vielfach der Fall ist.

Besonders eingehende praktische und wissenschaftliche Behandlung hat der wirtschaftliche Kartellbegriff in den letzten Jahren deswegen erfahren, weil durch die Nachkriegsnöte und ihre zweifellose Förderung dieser Organisationen ihr ökonomischer Einfluß sich deutlich verstärkt hat, und gleichzeitig die Kritik einen Boden

und ein Ziel erhielt durch die am 2. November 1923 erlassene Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen, gemeinhin — mit Recht — als (übrigens für Europa erste) Kartellverordnung bezeichnet. Wirtschaftspolitisch wie wissenschaftlich lag es nahe, zumal das Gesetz selbst, worauf noch zurückzukommen ist, keine Begriffsbestimmung gegeben hat, Untersuchungen anzustellen über den Kreis der der öffentlichen Kontrolle unterfallenden Organisationen. Dazu kam ein stärkeres Bestreben, ihr Ziel über die einfache Regelung von Preisen und Verkaufsbedingungen zu produktions- und abjagetechnischen Reformen zu erweitern, um hiermit vor allem auch den Vorwurf monopolistischer Ausbeutungsbestrebungen zu entkräften. So wurde (vgl. etwa Prof. H. v. Bederaths gleichnamigen Aufsatz i. Wirtschaftsdienst, Hamburg v. 29. 7. 27 u. meine Kritik ebenda in Heft 38, sowie Heft 4 d. Schrift d. Reichsverbandes d. deutschen Industrie) bereits ein „Inhaltswandel des Kartellbegriffs“ in dem Sinne einer starken Abkehr von der allein nach außen auf den Markt gerichteten zugunsten einer auf innere Reformen in den Mitgliedsunternehmen abgestellten Verbandspolitik behauptet. (Müllensiefen, „Kartelle als Produktionsförderer“ Berlin 1926.) Nähere Prüfung ergab aber sehr bald, daß zwar gewisse Fortschritte auch in letzterer Richtung sich Bahn zu brechen versuchen, dagegen grundsätzlich die Kartelle von ihrem ursprünglichen Ziele wie auch den hierfür gegebenen Mitteln nicht abgewichen sind, und auch wesentlich gar nicht abweichen können, wie unsere späteren Ausführungen noch belegen werden. Auch die durch jenen Streit angeregten Untersuchungen über das Wesen des Monopols in besonderer Beziehung auf die privatwirtschaftlichen Monopolorganisationen haben neue Erkenntnisse nicht vermittelt (zu nennen sind: Halm, „Die Konkurrenz“, München 1929, Wolfers, „Über monopolistische und nichtmonopolistische Wirtschaftsverbände“ i. Archiv f. Soz. Wiss. u. Soz. Pol. Bd. 59 S. 291 ff. — zusammenfassend. Literaturübersicht i. meinem Aufs. i. Ra. Absh. 1929 S. 435 „Die Kartellmonopolfrage i. d. neuesten Literat.“). Wollte man den Begriff des Kartells auf die ausgesprochen monopolistischen Organisationen beschränken — vorausgesetzt, daß man sich über das Beiwort wissenschaftlich einigen könnte — so würde man der wirtschaftlichen Lebenspraxis Gewalt antun und jedenfalls die wirtschaftspolitische Kontrolle der Kartelle zur Bedeutungslosigkeit verurteilen.

Ich halte daher an meinem — zuletzt in „Kartellpolitik“ Berlin 1930 S. 1 ff. erläuterten Begriff fest:

„Kartelle sind auf Vertrag beruhende Verbände selbständiger Unternehmer (Unternehmen) gleichen Gewerbezwecks Sicherung und Hebung des Wirtschaftserfolges der Mitglieder durch willkürliche Regelung ihres Marktes.“¹⁾

Hierbei ist „willkürlich“ selbstredend nicht im Sinne etwa despotischer Ungereimtheiten, sondern im Sinne des gekürten Willens, also einer Handlung nach selbstgewählten Grundsätzen zu verstehen. Im Gegensatz hierzu beschränkt freier Wettbewerb durch die starke „unwillkürliche“ Macht von Angebot und Nachfrage den Einfluß des isolierten Unternehmers oft bis zur Ohnmacht — zur Abwehr dieses Nachteils sind ja gerade die Kartelle geschaffen worden.

In der ersten Auflage hatte es sich erübrigt, die Frage eines juristischen Kartellbegriffs zu erörtern. Heute ist dies erforderlich, weil § 1 der KartW. von 1923 zwar keinen selbständigen Begriff aufstellt, aber gerade dadurch Veranlassung gibt, jedenfalls sein Verhältnis zum Wirtschaftsbegriff klar zu stellen. Der genannte § bestimmt: „Verträge und Beschlüsse, welche Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung oder des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung oder die Forderung von Preisen enthalten (Syndikate, Kartelle, Konventionen und ähnliche Abmachungen) bedürfen der schriftlichen Form.“

Abgesehen von seiner formellen Vorschrift der Schriftlichkeit (im Sinne des § 126 BGB.), die öffentlich-rechtlichen Gründen der jederzeitigen inhaltlichen Feststellung der Verträge dient, lehnt sich sein materieller Inhalt unzweideutig an die bisherige wirtschaftswissenschaftliche Begriffsfassung an, wobei allerdings zu beachten bleibt, daß auch Verträge anderer privatwirtschaftlicher Art, aber mit ähnlichem privatwirtschaftlichem Zwecke und Erfolge einer Konkurrenzregelung, wie etwa gewisse Konzernverträge ebenfalls hierunter fallen können. Insofern ist dieser Rechtsbegriff der weitere. Ein selbständiger Rechtsbegriff wird sich aber schon deswegen nicht aufstellen lassen, weil es sich stets um die

¹⁾ Neuerdings hat Hans Stark, „Die Theorie der Kartelle“, Berlin 1930, den Versuch einer neuen — m. A. n. allerdings verfehlten — Grundlegung des Kartellbegriffs versucht.

Erfassung gegebener Wirtschaftskonstruktionen durch die Rechtsordnung handelt, die daher auch immer nur nach ihrer rechtsformalen Seite begrifflich festgelegt werden können. Der Inhalt des § 1 umfaßt aber unstreitig alle diejenigen wirtschaftlichen Vertragsgebilde, die bisher schon als Kartelle bezeichnet wurden. Er läßt aber auch — und dies Erfordernis ist vom Standpunkte der öffentlichen Aufsicht zwingend — Spielraum für die Einbeziehung etwaiger wirtschaftlicher Neuformungen. Es gibt auch im deutschen, ebenso wie in den ausländischen Rechten keine besondere Rechtsform für die Kartelle — die an sich ebenso möglich wäre wie etwa die — freilich als wesentlich formell gleichfalls umstrittene — den Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften durch besonderes Reichsgesetz gewährte rechtliche Einkleidung. Vielmehr sind die Kartelle auf die allgemeinen bürgerlichen und handelsrechtlichen Formen verwiesen. Auf diese Frage wird in dem Abschnitt „Die Kartelle und die Rechtsordnung“ noch zurückgekommen.

B. Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer.

1. Voraussetzungen der Kartellierungsfähigkeit.

In den vorausgegangenen Ausführungen ist bereits darauf hingewiesen worden, daß die Kartellierung ihre größte Ausdehnung und vor allem auch bedeutksamste Entwicklung in der Industrie gewonnen hat. Ihre eigenartige organisatorische Gestaltung und Auswirkung erscheint auch besonders in den Kartellen industrieller Produzenten, so daß es sich empfiehlt, die weitere Darstellung in erster Linie auf diesen großen, viel verästelten Zweig der Kartellentwicklung zu stützen.

Wenn wir insbesondere die deutsche Kartellbewegung durchforschen, so fällt vor allen Dingen die große Ungleichmäßigkeit der Kartellentwicklung, wie auch der Stärke der verschiedenen Kartellorganisationen auf. Wir erkennen, daß bestimmte Industriekreise einen viel intensiveren Nutzen aus dieser neuen Organisationsform zu ziehen vermögen, und daß hierdurch die Kräfteverhältnisse innerhalb unserer Volkswirtschaft sich vielfach verschieben, so daß die minderbegün-

stigten Industriekreise durch Einseitigkeiten dieser Entwicklung sich vielfach beengt und bedrängt fühlen. Diese Erscheinung, die bei der Kritik der Wirkungen der Kartellpolitik noch eingehenderer Betrachtung unterzogen werden muß, läßt darauf schließen, daß die Kartellierungsfähigkeit an bestimmte Voraussetzungen gebunden erscheint, die zwar durch fortschreitende Verbesserung der Organisationstechnik eingeengt, aber voraussichtlich niemals völlig beseitigt werden können.

Davon ausgehend, daß es sich beim Kartell um einen freiwillig zu schließenden Vertrag handelt, der durch eine Vielheit von Interessen leicht unmöglich gemacht wird, haben wir zunächst auf die Notwendigkeit eines Mindestmaßes unternehmerischer und betrieblicher Einheitlichkeit der zu kartellierenden Industrie hinzuweisen. Bestimmte Zahlen und Größenverhältnisse sind freilich hierbei, wie stets im praktischen Leben, überhaupt nicht zu nennen, da die Entwicklung der einzelnen Industrien, und meist nicht nur die in- sondern auch die ausländische, als unter Umständen wesentlicher Wettbewerbsfaktor diese Maße fortwährend ändert. Eines aber leuchtet ohne weiteres ein, daß je größer die Zahl der selbständigen Unternehmen und je verschiedener damit auch in der Regel ihre industriellen Existenzbedingungen sind, um so ungünstiger die Aussichten ihrer Kartellierbarkeit werden müssen. Für die notwendige Verengung des Interessentkreises aber wirkt die kapitalistische Entwicklung selbsttätig durch die Tendenz zur großbetrieblichen Konzentration, ein Verlauf, der zwar nach den letzten Berufszählungen im allgemeinen überschätzt wird, der aber in einer ganzen Reihe industrieller Gewerbe namentlich seit dem Kriege außerordentliche Bedeutung bereits gewonnen hat. In gewissen Industrien, wie der Montan- und Großeisenindustrie, der chemischen, der elektrischen, einzelnen Baustoffindustrien usw. herrschen heute bereits die Großbetriebe derart vor, daß sich schon hieraus eine günstige Grundlage zur Kartellierung ergibt. In anderen Industrien dagegen, namentlich denjenigen, welche verbrauchsfertige Massengüter für den menschlichen Lebensbedarf herstellen, bleibt die Tendenz der Entwicklung auch nur zum Mittel-, geschweige denn zum Großbetriebe, noch wesentlich zurück, so in der Textil-, der Schuh-, der Lebensmittel-Industrie usw., wodurch die Kartellierung vielfach wesentlich erschwert oder unmöglich wird.

Im Zusammenhange mit den Veränderungen der Größenschichtung der Unternehmen von wesentlicher Bedeutung ist auch ihre zunehmende „Entpersönlichung“ durch Einkleidung in handelsrechtliche Gesellschaftsformen, namentlich die AG. und die G. m. b. H. Damit erfahren die wirtschaftlichen Interessen eine starke „Objektivierung“, die in gewissen Grenzen die Kartellierung begünstigt.

Die stets erforderliche Vereinheitlichung der Interessen kann aber auch durch andere Umstände geschaffen werden, welche selbst weiterverzweigten Mittel- oder Kleinindustrien Kartellierungsfähigkeit gewähren. Hier kommt vor allem in Frage: räumliche Geschlossenheit eines Industriekreises durch die Gunst ihres Standortes, sei es in bezug auf Rohstoffbezüge oder Produktionshilfen, wie etwa billige und bedeutende Wasserkräfte, bevorzugte Arbeiterverhältnisse und anderes mehr. Alle diese Momente sind geeignet, die Schaffensbedingungen eines Industriekreises aus dem allgemeinen Markte so herauszuheben, daß seine Kartellierung wesentlich erleichtert wird.

Hierher gehört z. B. auch in manchen Industrien das eigentümliche Verhältnis, in welchem zwei voneinander abhängige Stufen des industriellen Produktionsprozesses zueinander stehen. So konnten sich Kartelle eines Zweiges der Textilveredlungsindustrie, beispielsweise der Färberei und Appretur, in einem Industriezentrum deshalb gründen, weil die Eigenart der in Frage kommenden Ausrüstung und die Notwendigkeit eines täglichen Hand- in Handarbeitens die Weberei zwingt, dem lokalen Kartell höhere Preise zu zahlen, selbst wenn ihr billigere, oft nur wenige Bahnstunden entfernte Konkurrenz zur Verfügung steht. Allerdings darf hierbei das schon erwähnte Moment nicht außer acht gelassen werden, daß unsere heutige Verkehrsentwicklung, namentlich innerhalb eines verhältnismäßig kleinen Wirtschaftsgebiets, wie es das deutsche Vaterland darstellt, diesen natürlichen Kartellschutz einer lokalen Industrie mehr und mehr abzuschwächen droht, wenn nicht wiederum andere Kräfte ihn verstärken, wie beispielsweise bei der Montanindustrie oder Baustoffindustrie das Mißverhältnis zwischen Warenwert und Fracht, welches weitere Transporte selbst bei sehr entwickeltem Wasser- und Bahnbetrieb

als unwirtschaftlich erscheinen läßt. Dieser natürliche Schutz der Versandschwierigkeiten (Frachtschutz) bietet bis zu einem gewissen Grade ja auch einen Wall für nationale Kartelle gegen die Weltmarktkonkurrenz.

Trotzdem wird heute für eine sehr bedeutende Zahl unserer Landesindustrien der Schutzzoll als eine unentbehrliche Verteidigung gegen die Auslandskonkurrenz angesehen, und in diesem Sinne dann auch als Voraussetzung der Kartellbildung für unentbehrlich gewertet werden müssen. Die Ansichten hierüber sind allerdings auch heute noch sehr geteilt. Vielfach scheint der Streit freilich wohl nur ein Spiel mit Worten, denn während die einen behaupten, daß es ohne Zollschutz für die Mehrzahl der Industrien eine so kräftige Kartellentwicklung niemals gegeben haben würde, will die andere Richtung dem Zoll dieses Gewicht nicht zuerkennen, sondern denselben höchstens als eines der Mittel, die Kartellierung zu erleichtern und sicher zu stellen, eingeschätzt wissen. Damit wird seine Bedeutung aber anerkannt. Haben nun unsere bisherigen Erörterungen über die Voraussetzungen der Kartellierung bereits auf die Möglichkeit eines natürlichen Schutzes hingewiesen, der für einzelne Industriekreise einen künstlichen Schutz durch Zölle entbehrlich erscheinen läßt, so müssen wir jedenfalls andererseits daran festhalten, daß die überwiegende Mehrzahl z. B. der deutschen Industrien, sowohl Rohstoff- und Halbfabrikatsindustrien, wie auch viele von jenen schon erwähnten sogenannten „Leichten“ Industrien der Fertigfabrikate unter einem starken, wenn auch wechselnden Drucke der Weltmarktkonkurrenz stehen und infolgedessen ohne eine künstliche Sicherstellung durch Zölle keine genügende Herrschaft auf dem Inlandsmarkte erlangen können. Für alle diese ist also sicherlich eine der wichtigsten Voraussetzungen eines organisatorischen Zusammenschlusses, daß ihnen eine Vorherrschaft auf dem nationalen Markte durch Schutzzoll gesichert bleibt, wenn anders nicht jeder Versuch einer Kar-

tellierung wegen Einbruchs fremden Wettbewerbs von vornherein ausichtslos werden soll. Für mich unterliegt es deswegen keinem Zweifel, daß der Durchschnitt der mitteleuropäischen Industrien ohne Zollschutz nicht kartellierungsfähig wäre, und ich bin der Meinung, daß unsere stark organisierten Kartelle, z. B. der Eisenindustrie, ohne Zollbarre jedenfalls von der Auslandsindustrie stets gesprengt würden, sobald die nationalen und internationalen Konjunkturverhältnisse entsprechenden Anreiz oder gar Zwang ausüben. Natürlich würde der Zollschutz für die Kartellbildung von geringerer Bedeutung, sobald die Organisation internationaler Kartelle eine größere Verbreitung erlangte. Aber auch dann wird er wohl seinen Wert schon deswegen nicht einbüßen, weil der zeitlich begrenzte Charakter aller Kartelle und die Verschiedenartigkeit der industriellen Schaffensbedingungen in den einzelnen Ländern ihn um so weniger entbehrlich macht, als die zwischenstaatliche Kartellierung meist Gestaltungen fordert, für die national geschützte Märkte die Voraussetzung bilden. Die internationalen Kartelle werden überwiegend als sog. Gebietskartelle (Rayonnierungs-K.) aufgezogen. Aus naheliegenden Gründen sieht man sehr häufig von einheitlichen Preisfestsetzungen ab und begnügt sich damit, den Landeskartellen den heimischen Markt wechselseitig zu garantieren. Diese Abgrenzung wird aber durch Zollschutz nachhaltig unterstützt, oft überhaupt erst ermöglicht. Einzelheiten werden später noch behandelt.

Man hat die Ansicht, daß Zölle eine notwendige Voraussetzung der Kartellierung bilden, vielfach auch mit dem Hinweis auf England verteidigt. Hier im Lande des Freihandels ist die Bildung von Kartellen im Vergleich zu den kontinentalen Ländern allerdings eine wesentlich geringere geblieben. Frei von derartigen Organisationen hat sich die englische Industrie jedoch durchaus nicht gehalten, wie denn die ältesten Kohlsyndikate gerade im Lande des heutigen Freihandels erstanden sind. Die englische Industrie hat zudem in neuerer Zeit vorzüglich die Form kapitalistischer Konzentration gewählt. Wenn sie bislang der

Kartellierung eine größere Aufmerksamkeit nicht widmete, so entspringt das zweifellos auch der andersartigen ökonomischen Erziehung des Engländers, die sich auf der Manchesterlehre aufbaut. Eine Vorbildung und Vorarbeit für die Kartellierung, wie sie der deutsche Unternehmer in seinen wirtschaftspolitischen Organisationen besitzt, hat bisher jenseits des Kanals gefehlt. Erst seit dem Kriege beginnen sich diese Verhältnisse zu ändern.

Auch hatte andererseits die Mehrzahl der englischen Industrien so lange kein Interesse weder am Schutzzoll noch an der Kartellierung, als sie für ihren Absatz dank des Riesenkolonialmarktes weder unter eignem noch unter ausländischem Wettbewerb dauernd zu leiden hatte. Der Grund, daß die Engländer eine kapitalistische Organisation der genossenschaftlichen vorziehen, liegt ferner in ihrem Kapitalreichtum. Es ist deshalb nicht richtig, England als Beweis für die unbedingte Abhängigkeit zwischen Schutzzoll und Kartell anzuführen, da man billigerweise nur ähnliche Verhältnisse vergleichen darf. Es scheint zudem, als wenn auch in England infolge der wirtschaftlichen Erschwerungen seit dem Weltkriege die Kartellierung eine größere Bedeutung gewinnt, ist doch der Staat sogar zur zwangsweisen Kartellierung der Kohlenindustrie auf Grund eines besonderen Kohlenwirtschaftsgesetzes geschritten.

Als eine weitere wichtige Voraussetzung der Kartellierbarkeit haben wir festzustellen, daß die zu kartellierenden Erzeugnisse ganz bestimmten Anforderungen entsprechen müssen. Es werden nämlich in der Regel nur Massengüter, d. h. Waren von bestimmtem, wesentlich gleichbleibendem Charakter kartellfähig sein, die in der Herstellung und ihren Absatzbedingungen nicht allzugroßen Schwankungen unterworfen sind. Es müssen Güter sein, deren Beschaffenheit die Aufstellung einer umfassenden Preisliste gestattet und ferner auch eine hinreichende Kontrolle über Durchführung dieser Preise.

Andererseits dürfen die Erzeugnisse aber auch nicht im Verbrauch beliebig vertretbar sein, es sei denn, daß jedenfalls der wesentliche Kreis aller in Frage kommenden Erzeugnisse kartelliert wäre. Denn andernfalls wird es dem Kartell zumeist nicht gelingen, den nötigen Einfluß über

seinen Markt zu behalten, um seine Preispolitik erfolgreich durchführen zu können. Auch spezifische Modeartikel und kunstgewerbliche Produkte eignen sich aus den angeführten Gründen nicht für eine straffere Kartellierung oder höchstens für ein sehr tief in die produktive und kommerzielle Selbständigkeit eingreifendes, einen jeden Eigenverkauf ausschließendes Verkaufssyndikat. Dagegen lassen sich auch hier gemeinsame Verkaufsbedingungen, insbesondere Lieferungs- und Zahlungsbedingungen durchführen. Im Zusammenhang mit der Art der Produkte wird in der Regel auch die Beschaffenheit der Kundschaft eine wichtige Voraussetzung für die Kartellierung bilden. Einer sehr zersplitterten Kleinkundschaft gegenüber wird sich eine Kartellorganisation wesentlich schwieriger durchführen lassen, als bei einem kleinen Kreis zahlungsfähiger Großabnehmer, mit denen sich, wie das neuerdings bei Kartellgründungen immer häufiger geschieht, wegen der Verkaufsbedingungen und Preise sogar in wesentlichen Punkten eine Verständigung erzielen läßt. Die Großkundschaft zeigt in der Regel mehr und mehr Verständnis für den aus der Gründung ihr selbst erwachsenden Nutzen einheitlicher Einkaufsbedingungen und eines Schutzes gegen Preisdrückerei.

Ein Wandel zugunsten der Kartelle scheint sich in jüngster Zeit aber auch im Kleinhandel zu vollziehen, insofern z. B. Textilwarenkleinhändler sich zu Abnehmer-(Händler-)Organisationen meist zur Durchführung einheitlicher „Konditionen“ zusammenschließen und dann mit ihren Lieferantenkartellen zu Schutzabkommen zu gelangen streben; so ganz allgemein der Kohlenkleinhandel. Der Großhandel hat besonders seit dem Kriege namhafte Erfolge auf der Grundlage solcher Gegenseitigkeitsverträge mit Produzentenkartellen errungen.

Neben diesen sachlichen Faktoren und im engsten Zusammenhange mit ihnen ist dann auf die Unternehmer-Persönlichkeit als eine weitere wichtige Voraussetzung für die Kartellierungsfähigkeit hinzuweisen. Bei einer Gemeinschaft gleichgestellter Industrieller, wo jeder einzelne ein

wichtiges Glied bildet und bilden soll, muß selbstredend außerordentlich viel von den persönlichen Eigenschaften des einzelnen sowohl für die Gründungsmöglichkeit selbst, wie namentlich auch für die Lebensfähigkeit der Organisation abhängen. Wenn man deshalb den Kartellen mit der Mehrheit der Wissenschaft, aber auch in breiten Volkskreisen, einschließlich der selbstorganisierten Arbeiterschaft wirtschaftliche Vorteile zuschreibt, so wird man es begrüßen, daß, wie schon hervorgehoben wurde, gerade der deutsche Unternehmer teils durch seine allgemeine und besondere Erziehung (Fachschulwesen), teils aber auch durch die von ihm selbst geschaffenen wirtschaftlichen Organisationen, insbesondere durch die wirtschaftlichen Vereine zur Vertretung der allgemeinen wirtschaftspolitischen Interessen für die Kartellorganisation erzogen wird.

Eine besondere Bedeutung gewinnt diese Frage der Unternehmerpersönlichkeit für die Kartellentwicklung zweifellos noch dadurch, daß die kapitalistische Entwicklung der Industrie sich in der Richtung unpersönlicher Handelsgesellschaften vollzieht durch Bildung von „Gesellschaften mit beschränkter Haftung“ und „Aktiengesellschaften“. Hierin liegt die erwähnte Gefahr einer „Entpersönlichung“ der Unternehmung durch Übergang zur Bürokratisierung der Unternehmerleitung. Die einschlägigen Gesetze bieten zwar Möglichkeiten, die Einzel- und Gemeinbefugnisse der Organe solcher Gesellschaften vertraglich auf die Erfordernisse des Unternehmens selbst und die leitenden Persönlichkeiten abzustimmen. Indessen schon die eine Erwägung, daß diese Organe — im Gegensatz zur Selbstverantwortung des persönlichen Einzelunternehmers — für einen, bei großen Aktiengesellschaften sehr bedeutenden und in seinem Vermögensinteresse an dem Unternehmen sehr ungleich gestellten Kreis von Gesellschaftern zu denken und zu handeln haben, läßt es fraglich erscheinen, wie diese wachsende Entpersönlichung der Unternehmung auf die Kartellierungsfähigkeit sich weiter auswirken wird. Man wird freilich gerade von der gärenden Gegenwart abschließende Erkenntnisse nicht erwarten dürfen. Auch wird die Entwicklung schon aus technischen und kapitalistischen Gründen keine einheitliche sein. Die bisherige Erfahrung scheint zu bestätigen, daß die Bergesellschaftung der Industrie, selbst wo sie in die Spitze großer fu-

fionierter Riesenunternehmen ausmündet, zunächst der Kartellierung auf nationaler, namentlich aber internationaler Grundlage sogar förderlich ist. Jede unternehmungsweise Konzentration muß ja nach dem bereits Gesagten an sich die Kartellierungsfähigkeit steigern. Auch in dem Sinne, daß kleinere Einzelunternehmen die Verbundenheit mit den Großen einem Kampfe gegen sie vorziehen müssen. Allerdings werden diese, meist sachlich, wenn auch häufig nicht persönlich, schwächeren Unternehmen notgedrungen eine mehr passive Rolle in den Kartellen spielen. Immer aber werden endlich die Großen die gemeinsame Marktpolitik nur so lange aufrecht erhalten können, als sie ihren besonderen produktions- und absatztechnischen Zwangsforderungen — beispielsweise als Folge intensiverer Rationalisierung — nicht entgegensteht, und sie nicht stärkere Vorteile durch kapitalistische Verbindung mit ihren gleichartigen Konkurrenten gewinnen. Oft genug scheinen daher die Großen die Kartellierung, die ihnen meist bessere Rentabilität durch eine nach den Bedürfnissen der weniger leistungsfähigen Mitglieder ausgerichtete Absatzpolitik bietet, nur zur eignen inneren kapitalistischen Stärkung auszunutzen, um alsdann die Kleinen ihrem Schicksal zu überlassen.

Wenn wir endlich eine weitere Voraussetzung nicht besonders erwähnten, so geschah es, weil nach der Einleitung und den bisherigen Ausführungen es wohl als selbstverständlich angesehen werden darf, daß eine gewisse Notlage des betreffenden Erwerbszweiges ebenfalls zu den Voraussetzungen gezählt werden muß. Über diese Frage, ob die Kartelle als „Kinder der Not“ oder etwa gar im Gegenteil als Erzeugnisse eines Kraftüberschusses anzusehen sind, herrscht allerdings ähnlich wie über die Frage der Geburtshilfe durch den Schutz Zoll Streit. Er will mir aber als ein müßiger erscheinen, wofern man nur das Wort Not nicht lediglich im Sinne einer vorübergehenden Krisis auffaßt.

Wer es auf so sachlich und zeitlich eng begrenzten Sinn abstellt, wird allerdings leicht vor den Kopf gestoßen durch die Tatsache, daß die Kartellbildung auch in Zeiten wirtschaftlicher Aufwärtsbewegung, und zwar häufig gerade dann ganz besonders kräftig sich durchsetzt. Für das Verständnis des Kartellproblems ist es notwendig, so wie wir es in der Einleitung bereits getan haben, sich darüber klar zu werden, daß die Kartellentwick-

lung als Reaktion auf schwerwiegende konstitutionelle Schwierigkeiten des modernen Kapitalismus als Wirtschaftssystem angesehen werden muß, wobei es heute freilich schon wieder fraglich erscheint, ob sie oder die kapitalistische Organisation und etwa noch die Genossenschaftsbildung, namentlich als Absatzorganisation, aber auch mit Angliederung von Produktionsunternehmen letzten Endes das Feld behaupten. Namentlich in Großbritannien hat ja die Konsumgenossenschaftliche Entwicklung schon eine außerordentliche Bedeutung auch in der Warenherstellung für Güter des Massenverbrauchs erlangt.

Damit wären die Voraussetzungen der Kartellbildung besprochen. Indessen sei nicht unterlassen, nochmals ausdrücklich darauf hinzuweisen, daß sich die Praxis auch in der Kartellentwicklung als viel geschmeidiger erweist, wie die geradlinige Konstruktion theoretischer Erörterungen dies erkennen läßt, und daß deshalb mancherlei Wege durch die organisatorische Entwicklung gefunden worden sind, um die eine oder andere fehlende Voraussetzung zu umgehen oder zu ersetzen. Insbesondere sei aber schon hier darauf hingewiesen, daß die praktische Kartellpolitik durch die Wahl verschiedener Organisationsformen sich in einzelnen Fällen selbst sehr wesentlichen Schwierigkeiten anpassen kann.

Je mehr auch die Organisationen der Anbieter mit entsprechenden Organisationen der Abnehmer Hand in Hand arbeiten und je mehr hierdurch unvermeidliche Nachteile und Einseitigkeiten gegeneinander abgeschliffen werden, um so mehr müssen sich Schwierigkeiten der Kartellierung beseitigen und ihre Formen vervollkommen lassen, zumal wenn dann noch der Staat eine ausreichende Kontrolle sowohl im Interesse bedrängter Einzelunternehmen wie der Allgemeinheit ausübt, andrerseits aber auch diesen Organisationen gewisse Hilfen bietet.

2. Die Kartelle und die Rechtsordnung.

Von hervorragender Wichtigkeit für die Entwicklung der Kartellierung im Rahmen einer Volkswirtschaft, aber auch

für ihre internationale Verbreitung ist der ihnen zur Verfügung stehende Rechtsboden. Die Rechtsordnung ist hierbei regelmäßig in zweifacher Hinsicht von Bedeutung: sie kann, sofern sie natürlich nicht etwa grundsätzlich derartige Organisationen wie in den Vereinigten Staaten von Amerika verbietet, ihnen die notwendigen Rechtsformen zur Verfügung stellen. Denn es handelt sich bei Kartellen regelmäßig um Bindungen einer Vielheit von einzelnen wirtschaftlichen Rechtssubjekten für eine bestimmte Aufgabe, die nur vermitteltst eines jeden Beteiligten verpflichtenden Gefüges von Rechten und Pflichten durchführbar wird. Diese Rechtshilfe kann sich in der einfachsten Weise darin verwirklichen, daß ihnen freigestellt wird, sich der vorhandenen Formen des Vereins- und Gesellschaftsrechtes zu bedienen. Es ist aber ebenso auch möglich, daß der Staat, etwa in Würdigung der besonderen Aufgaben und Ziele derartiger Organisationen ihnen ein besonderes Rechtskleid zur Verfügung stellt, ähnlich wie es unser deutsches Recht seit 1889 für die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften durch Spezialgesetz getan hat. In der Regel wird der Staat aber in der Gegenwart, ausgehend von dem allgemein festgehaltenen öffentlich-rechtlichen Grundsatz der Gewährung möglicher Freiheit des privaten Vereinigungswesens, sich zu jenem Schritte nur verstehen, falls er damit besondere staatliche Zwecke einer wirtschaftlichen Kontrolle verfolgt.

Gleichwohl hat unsere deutsche „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen“ vom 2. November 1923 (Kartell-Verordnung), wie hier in Ergänzung zu den früheren Andeutungen vorweg genommen sei¹⁾, von der Aufstellung einer staatlichen Zwangsrechtsform für die Kar-

¹⁾ Die Frage der staatlichen Kontrolle wird im übrigen im späteren Abschnitt „Der Staat und die Unternehmerorganisationen“ zusammenhängend behandelt.

telle aus wohlerwogenen Gründen abgesehen, weil ihre tatsächliche wirtschaftliche und damit notwendig auch organisatorische Vielgestaltigkeit der Zusammenpressung in einen zwangsläufig stark formalen Rechtsbegriff nicht nur eine kaum lösbare Schwierigkeit bietet, sondern auch die wirtschaftliche Praxis im Laufe der Entwicklungsjahrzehnte sich ohne Schwierigkeiten der bereits in unserem BGB. und HGB. gegebenen vereins- und gesellschaftsrechtlichen Formen zu bedienen verstanden hat. Die für die rechtliche Ordnung der Kartellorganisationen schlechthin notwendige Grundlage ist der rechtsverbindlich abgeschlossene Vertrag, der einmal — das fordert unsere deutsche Rechtsordnung — den Zweck und sodann die Rechte der Mitglieder an die Organisation, wie umgekehrt ihre Pflichten in eindeutiger Weise festzulegen hat. Die Regel ist für rechtsgültige derartige Verträge auch die Schriftform, also schriftlich niedergelegter Vertrag und Unterzeichnung seitens der Vertragsschließenden. Die rechtlichen Einzelheiten können hier übergangen werden, sie sind im Gesetz genau bestimmt.

Ausdrücklich hervorzuheben ist aber, daß Kartelle auch in der Form nur mündlicher rechtsverbindlicher Abreden als sogen. „friendly agreements“ durchgeführt werden können und in großem Umfange — aus dem naheliegenden Grunde möglicher Geheimhaltung — auch stets praktiziert worden sind; bei uns sind sie jetzt allerdings durch die KartellV. grundsätzlich für nichtig erklärt.

Im übrigen wird die gewählte Rechtsform vorwiegend durch die Aufgaben des Kartells bestimmt. In Frage kommt nach unserem deutschen Recht, mit dem aber materiell auch fremde Rechte in den Grundzügen weitgehend übereinstimmen, für die einfachen Preiskartelle die Gesellschaft nach bürgerlichem Recht (§ 705 BGB.). Ihr steht sachlich, nach § 54 BGB. auch rechtlich, der nicht eingetragene Verein gleich, der aber im Gegensatz zu der Gesellschaft allein für Kartelle mit größerer Mitgliederzahl in Frage kommt. Erfordert es der geschäftliche Aufgabenkreis der Kartelle, eigne Rechtspersönlichkeit zu besitzen, um etwa Ver-

träge mit den eignen Mitgliedern oder Dritten tätigen zu können, so stehen ihnen der eingetragene Verein (§§ 21, 55 ff. HGB.) und von den Handelsgesellschaften des HGB. die Aktiengesellschaft, die allerdings nur sehr selten (wegen des unpraktischen § 212 HGB.) gebraucht wird, dagegen vor allem die Gesellschaft mit beschränkter Haftung des Spezialgesetzes von 1892 und 1897 zur Verfügung. Sie ist für alle höher organisierten Kartelle schlechthin die Rechtsform geworden.

Die Ges. m. b. H. bietet deswegen besondere Vorteile, weil sie ein geringes, nur zu einem Viertel einzuzahlendes Anlagekapital (Stammkapital) erfordert, eine einfache Verwaltung gestattet und mangels eines Bilanz-Veröffentlichungszwanges ihre Tätigkeit weitgehend geheim halten kann, worauf begreiflicherweise die Kartelle für Einzelheiten ihrer Politik, z. B. Aufkauf von Außenleiterwerken u. ä., unter Umständen großen Wert legen müssen.

Vor allem ist sie die gegebene Rechtsform für a) die sogen. Nebenleistungs-G. m. b. H. oder b) die sogen. Doppel-Gesellschaft. Im ersteren Falle werden die Kartellpflichten in dem G. m. b. H.-Vertrage selbst in allen notwendigen und wichtigen Einzelheiten niedergelegt. Die Kartellmitglieder sind identisch mit den Gesellschaftern der G. m. b. H. Im anderen Falle kristallisiert sich das Kartell um die juristische Person der G. m. b. H., indem sie als geschäftsführendes Organ des Kartells fungiert und als solches allein das Kartell dem Markte gegenüber im Geschäftsverkehr mit Dritten vertritt. Die Kartellpflichten der Kartellunternehmen werden dann in übereinstimmenden Verträgen zwischen der G. m. b. H. und den Unternehmen, die auch hier meist mit den Gesellschaftern der G. m. b. H. identisch sind — aber nicht notwendig sein müssen — niedergelegt. Durch diese gleichlautenden Verträge entsteht dann zwischen den Unternehmen selbst ein Kartell in der Rechtsform des nichteingetragenen Vereins oder der bürgerl. Gesellschaft, deren Organ die G. m. b. H. ist. In dieser Weise sind rechtlich vielfach die großen Verkaufssyndikate aufgezogen, bei denen den Mitgliedern der Verkehr mit der Kundschaft untersagt und ausschließlich der G. m. b. H. (N. G.) übertragen ist.

Die Syndikatsaktiengesellschaft kann sowohl als einfacher Agent, oder als Kommissionär im Sinne des HGB., also als selbständiger Kaufmann, im ersteren Falle als Bevollmächtigter des Verbandes die Geschäfte betreiben. Sie kann aber auch — und dies ist preispolitisch die zugleich beste und stärkste Form der Marktbeeinflussung — die Ware gegen festgesetzte Vergütung

von den Mitgliedern im Umfange der vereinbarten Anteile derselben (Quoten, Kontingente) übernehmen und selbständig für Rechnung der Gesamtheit verkaufen, wobei sie den Vorteil beweglicherer Verkaufspreise, also besserer Anpassungsfähigkeit an wechselnde Konjunktur besitzt. Die endgültige Abrechnung mit den Kartellmitgliedern erfolgt dann auf Grund der von diesen beschlossenen Grundsätze.

Von besonderer Wichtigkeit für die Durchführung der Kartellpolitik ist ferner die durch die deutsche Zivilprozessordnung (Buch X) gewährte Möglichkeit, für Streitigkeiten aus dem Kartellvertrage die ordentlichen Gerichte auszuschließen und hierfür vertragliche Schiedsgerichte vorzusehen. Die Bedeutung dieser Sondergerichtsbarkeit erhellt daraus, daß auf diese Weise ein schnelles fachverständiges Verfahren gewonnen ist, das endgültig entscheidet und deshalb auch keine Verschleppungsmöglichkeiten wie das ordentliche Gerichtsverfahren zuläßt. Dieses Schiedsverfahren erstreckt sich vielfach auch auf Kartellverträge zwischen Kartellen zwecks wechselseitigen Schutzes gegen Außenseiter. Eine besonders hervorragende Stellung hat es für die internationale Kartellierung, um die heute noch sehr erheblichen prozessualen und materialrechtlichen Schwierigkeiten eines ordentlichen Gerichtsverfahrens zu vermeiden. Durch die deutsche Kartellverordnung sind aber dem Schiedsverfahren alle Streitigkeiten entzogen, die, wie das fristlose Ausscheiden oder die Zulässigkeit des inneren und äußeren Organisationszwanges, zur ausschließlichen Zuständigkeit des Kartellgerichts gehören.

Angeregt durch die Schwierigkeiten der Nachkriegszeit haben die gewerblichen Spitzenorganisationen, nämlich der „Reichsverband der deutschen Industrie“, der „Zentralverband des deutschen Groß- und Überseehandels“, die „Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels“ und die genossenschaftlichen Zentralorganisationen besondere Einigungsstellen zur schiedsweisen Schlichtung von Streitigkeiten mit genau geregelten Verfahren geschaffen, die eine umfangreiche praktische Tätigkeit entfaltet haben und auch für diesen Zweck im § 14 KartVO. anerkannt sind.

Für die Durchführung der Kartellaufgaben sowohl den Mitgliedern wie den Abnehmern gegenüber gelten im übrigen — soweit nicht die Spezialgesetzgebung, wie unsere eben genannte Verordnung eingreift — die Grundsätze des bürgerlichen und des Handelsrechts. Sie müssen regelmäßig auch für den Schutz etwa Geschädigter ausreichen. Nur in ganz besonderen Ausnahmefällen können strafrechtliche Maßnahmen in Frage kommen.

Der Staat kann aber auch als Hüter bestimmter Grundsätze der Wirtschaftsführung, wie etwa der Gewerbe- und Wettbewerbsfreiheit, oder im Interesse von Gesamtwirtschaft oder Gemeinwohl es für notwendig erachten, neben den bestehenden zivilen und strafrechtlichen Schutzweisen bei Auswüchsen der Kartellpolitik gegenüber einzelnen Wirtschaftssubjekten, oder gegenüber größeren Kreisen mit besonderen öffentlich-rechtlichen Mitteln vorzugehen. Er kann auch vermittelst Spezialgesetz die erwähnten anderen Rechtsbehelfe ausschalten. Meist sind das schwierige Fragen der inneren Wirtschaftspolitik, die wir, wie schon angezeigt wurde, in einem besonderen Abschnitt behandeln.

3. Die wirtschaftlichen Zweckformen der Kartelle.

Die Fülle von verschiedenartigen Organisationsformen, welche sich die Kartelle geschaffen haben, um sich den besonderen Existenzbedingungen der einzelnen Gewerbe anzupassen, ist schon deswegen außerordentlich bemerkenswert, weil sie ein sprechender Beweis ist für die Gestaltungsfähigkeit der gewerblichen Praxis. Wesentliche Hilfe hat hierbei allerdings in Deutschland unser hervorragendes Bürgerliches- und Handelsrecht geleistet, indem es, wie im vorhergehenden Abschnitt dargelegt wurde, gute und vielseitige Rechtsgrundlagen schuf, an denen deshalb auch unsere „KartellWD.“ nichts geändert hat.

Nach unseren bisherigen Ausführungen wird es verständlich sein, weshalb wir von den beiden in erster Linie zu unterscheidenden Arten, nämlich einerseits den Abnehmer- und andererseits den Anbieterkartellen, nur die letzteren

hier behandeln. Als Abnehmerkartelle würden namentlich Organisationen, die sich als „Einkaufskartelle“ gegen die im Produktionsprozeß vorgeordneten Verkäufer von Produktionsmitteln, insbesondere Rohstoffen und Halbfabrikaten richten, und endlich vor allem die ausgesprochenen Händlerkartelle in Frage kommen.

Keine Einkaufskartelle sind in der Industrie wenig bekannt, wohl aber bemühen sich Absatzkartelle häufiger, für ihre Mitglieder auch geeignete Betriebsstoffe einzukaufen, um die Vorteile des Großbezuges zu genießen. Selten aber ist ihre Bedeutung im Markte so erheblich, daß man ihnen den Charakter auch eines Einkaufs- und damit also eines doppelseitigen Kartells beilegen dürfte. Wo wir auf derartige Organisationen stoßen, handelt es sich in der Regel vielmehr um einfache Einkaufsgenossenschaften, deren Ziel darauf gerichtet ist, durch den Bezug im großen eine billigere und bessere Bedienung zu gewinnen. In dieser Hinsicht sind allerdings vielfach die hochorganisierten Syndikate für einzelne wichtige Produktionsstoffe tätig. Umgekehrt sind auch viele Händlerkartelle nicht nur Abnehmer-, sondern zumeist, und vielfach sogar hauptsächlich Anbieterkartelle zur Durchführung einheitlicher Konditionen. Wie schon erwähnt, werden aber auch die uns hier interessierenden Anbieterkartelle den naheliegenden Vorteil vertraglicher Beziehungen zu Abnehmerorganisationen zu erringen bestrebt sein. Und hierin liegt meist eine wesentliche Stärkung der Kartellentwicklung, wenn Kartelle der verschiedenen Produktionsstufen, d. h. verschiedener aufeinander angewiesener Industrien dauernd Hand in Hand arbeiten¹⁾. Bis diese Entwicklung jedoch eine weitere Verbreitung in der deutschen Industrie gewinnt, werden die Anbieterkartelle das Rückgrat und die Kerntruppe der deutschen Kartellorganisation bilden.

Wir unterscheiden nun zunächst nach dem Umfange der organisatorischen Aufgaben, der gleichbedeutend ist mit dem durch den Zweck gebotenen Umfange der wirtschaftlichen Beschränkungen, die das Kartell seinen Mitgliedern in bezug auf ihre Freiheit im Marktverkehr auferlegt, folgende drei

¹⁾ Hierher gehören z. B. auch die oben schon erwähnten Schutzverträge zwischen Kartellen zur gegenseitigen Bekämpfung von Außenseitern durch Festlegung eines ausschließlichen Verbandsverkehrs, also Lieferungs- bzw. Bezugsverbot beiderseitigen Außenseitern gegenüber (vgl. hierzu Abschn. C über die Politik der Kartelle).

hauptsächlich Organisationsformen¹⁾. 1. Das Konditionenkartell; 2. das Preiskartell; 3. das Verkaufskartell oder das Syndikat.

Zu 1. Die loseste und als solche niedrigste, jedoch gerade in den letzten Jahren namentlich im deutschen Textilgewerbe und anderen Fertigfabrikats-Industrien verbreitete Kartellform ist das einfache Konditionenkartell, das sich lediglich darauf beschränkt, eine einheitliche Regelung der Zahlungs-, der Liefer- und sonstigen Verkaufsbedingungen durchzuführen. Diese Kartellform leitet ihre Daseinsberechtigung aus zwei Gründen her: einmal aus den Mißständen im Zahlungsverwehen, die sich namentlich aus einem Übergewicht des Handels bei vielen Industriezweigen entwickelt haben, und zweitens aus der Tatsache, daß die räumliche und sachliche Zersplitterung einer Industrie und ihre Folgen, unternehmungsweise und betriebliche Verschiedenheit, wie sie z. B. in bedeutendem Umfange in unserer deutschen Textilindustrie sich findet, ein weitergehendes Ziel, wie die Preisregulierung zurzeit noch als undurchführbar erscheinen läßt. Derartige Kartelle gibt es in der Seidenindustrie, in der Schirmstoffindustrie, der Kammgarnspinnerei, sowie in verschiedenen Zweigen der Baumwoll- und Tuchweberei und vielen anderen Gewerben, die Fertigerzeugnisse herstellen. Das Urteil über diese Form der Kartellierung hat davon auszugehen, daß es sich hierbei um ein Mindestmaß des vorläufig Erreichbaren handelt, wobei dann notwendigerweise auch bedeutende organisatorische Schwächen mit in Kauf genommen werden müssen. Sie liegen vor allem in der Schwierigkeit einer hinreichenden Kontrolle über die Durchführung der einheitlichen Konditionen. Die verbleibende Freiheit der Preisgestaltung zeitigt Gefahren einer Umgehung der festgelegten Konditionen durch Preisnachlässe. Allerdings liegt, wie

¹⁾ Für alle Einzelheiten ist heranzuziehen des Verfass. „Kartell-Organisation“, Berlin 1928, Abschn. II S. 28 ff.

schließlich bei jedem Kartell, ein Schutz einerseits in der gegenseitigen Kontrolle sowohl seitens der Kundschaft, wie auch der Kartellmitglieder selbst, andererseits in den an sich wenig günstigen Ertragsverhältnissen, mit denen die zu dieser Organisation gelangten Erwerbszweige in der Regel bereits zu rechnen haben. Endlich sichern sich diese Kartelle häufig durch Gegenseitigkeitsverträge mit den organisierten Abnehmern oder durch Treurabattklauseln, von denen später noch zu handeln ist. Sie gewinnen namentlich auch für den Handel eine steigende Bedeutung¹⁾.

Von Prof. Tiefmann beeinflusst, wird die Auffassung vertreten, daß diese Konditionen-Regelungen nicht zu den Kartellen zu rechnen, sondern als einfache „Verbände“ anzusprechen sei. So weit diese Ansicht darauf gestützt wird, daß ein „monopolistischer Zweck“ oder eine „monopolistische Marktbeeinflussung“ bei ihnen nicht in Frage käme, ist sie zweifellos falsch. Diese Kartelle bedürfen zur Durchführung ihrer Aufgabe genau so eines entsprechenden Einflusses auf ihren Markt, wie alle anderen Kartelle. Die wirtschaftliche Literatur rechnet sie deshalb auch ganz überwiegend zu den Kartellen.

Zu 2. Die zurzeit aber wohl verbreitetste Form der Kartellierung ist die einfache Preiskonvention. Ihre Aufgabe besteht in der Durchführung einer einheitlichen Preisliste und in selbstverständlichem Zusammenhange hiermit der Zahlungskonditionen und Verkaufsbedingungen. Aus praktischen Gründen wird also das Preiskartell zugleich stets auch ein Konditionenkartell in sich schließen. Wie die Bezeichnungen für dieses einfache Preiskartell auch bei uns, sehr zum Schaden einer klaren Erkenntnis des ganzen Problems, noch immer sehr willkürliche und unklare sind — z. B. Kartell, Konvention, Verein, Verband, ja selbst die ganz falschen Benennungen Ring oder Syndikat werden gebraucht — so weichen allerdings auch die möglichen

¹⁾ In Osterreich hat man dem Konditionenkartell dadurch eine sichere Grundlage gegeben, daß man einer Bank den gesamten Abrechnungsverkehr mit der Kundschaft überträgt, die damit zugleich als besonders einflußreicher Kontroleur wirkt.

Organisationsformen dieser Kartellart wiederum in mannigfacher Weise von einander ab, indem sie sich dem Charakter der zu organisierenden Industrien anzupassen bemühen. Die Unterschiede beziehen sich vor allem auf das Mehr oder Weniger von Selbständigkeit, die das Kartell dem einzelnen Mitglieder beläßt.

Es kann nämlich außer a) der einfachen Übereinstimmung der Verkaufspreise vermittelt einer einheitlichen Preisliste, b) zugleich auch eine, wenn auch niemals vollständige Verteilung des Absatzes, so z. B. die Zuweisung eines bestimmten Kundenkreises durchgeführt werden. Diese wiederum kann 1. in räumlicher Beziehung durch Aufteilung des Absatzmarktes nach frachtlichen Gesichtspunkten oder 2. in sachlicher Hinsicht durch ausschließliche Zuteilung einer bestimmten Produktionsgattung an einige Kartellmitglieder etwa im Zusammenhange mit Bestrebungen einer Rationalisierung der Erzeugung durchgeführt werden. Sodann kann c) zur Sicherstellung einer bestimmten Preispolitik eine Beschränkung der gesamten und der den einzelnen Mitgliedern zustehenden Absatzmenge, seltener der Erzeugung selbst, jeweils für einen bestimmten Zeitraum festgelegt werden, wobei regelmäßig nach einem sachungsmäßig vereinbarten Schlüssel verfahren wird: die sogen. Kontingentierung. Hierdurch soll sowohl der Absatz, insbesondere der Preispolitik eine Stütze gewährt, wie auch stärkere Sicherheit für den Interessenschutz der Mitglieder geschaffen werden. Endlich kann man d) auch noch einen Ausgleich anstreben, indem in Verbindung mit und auf Grund der Kontingentierung, zumeist nach dem Durchschnitt einer mehrjährigen Geschäftsperiode, die Absatzrechte der Mitglieder eingeschätzt werden (Einstandsziffer) und ihnen dieser Durchschnittsabatz dann durch das Kartell garantiert wird. Dies geschieht in verhältnismäßig einfacher, aber wirtschaftlich recht problematischer Weise dadurch, daß diejenigen Kartellmitglieder, die

ihre Einstandsziffer überschreiten, von dem Mehrerlös einen bestimmten Prozentsatz zugunsten der Minderlieferer abführen müssen.

Diese Aufzählung, die zwar begreiflicherweise auf Vollständigkeit keinen Anspruch macht, aber die hauptsächlichsten Formen der einfachen wie der höher organisierten Preiskartelle hervorhebt, ergibt zugleich eine Steigerung von einfachen zu gebundeneren Formen, je nachdem die Absatzfreiheit der Mitglieder mehr oder minder stark eingeschränkt wird.

Zu 3. Keine dieser Formen gewährt jedoch auch nur annähernd eine Festigkeit der Organisation, wie die nunmehr zu besprechende Hauptfigur: Das Verkaufskartell oder Syndikat. Denn selbst bei Gewinnverteilung und bei Verteilung des Absatzes, bezugsweise des Marktgebietes oder der Kundschaft unter die einzelnen Kartellmitglieder bleiben dieselben selbständige Verkäufer und insolgedessen werden die Schwierigkeiten einer entsprechenden tatsächlichen Verteilung des Absatzes, besonders aber einer Kontrolle über die Innehaltung der Kartellpflichten und einer sachgemäßen einheitlichen Bearbeitung des Marktes weit weniger behoben, als beim Syndikat, wo nur noch die Ausführung des Produktionsprozesses und selbst diese häufig mit qualitativen und quantitativen Einschränkungen dem einzelnen Mitgliede frei bleibt, während der Absatz der Waren in allen seinen Einzelheiten durch eine besondere Zentralstelle mit in der Regel kaufmännisch und rechtlich selbständigen, natürlich durch das dahinter stehende Kartell geregelten Befugnissen erfolgt. Die einzelnen Kartellmitglieder werden somit tatsächlich ihrem Syndikat gegenüber Lohnindustrielle. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß die Syndikatsform auch insofern die höchste Organisationsform darstellt, als sie fast regelmäßig alle erwähnten Teilaufgaben mit umfaßt. Aus eben diesem Grunde sind aber auch der Verbreitung der Syndikate wesentlich engere Schranken gezogen, weil einmal die bei ihnen notwendige hinreichende Konzentration vielen Gewerben noch fehlt,

und zweitens im gewissen Zusammenhange hiermit auch vorerst der Preis von Unternehmern noch ein beschränkter ist, die auf einen so großen Teil ihrer Unternehmersonselbstständigkeit zugunsten einer größeren Sicherheit und Gleichmäßigkeit ihres Unternehmergewinnes zu verzichten gewillt sind, und weil endlich drittens auch nur eine beschränkte Zahl von Produkten überhaupt eine derartige Zentralisation des Absatzes gestatten. Das deutsche Handelsrecht macht es erforderlich, daß die Verkaufszentrale, die häufig in der schon angedeuteten Weise zugleich auch für gewisse Produktionsmittel kollektive Einkaufsstelle ist, sich in ihrer Organisationsform einer der rechtlichen Gesellschaftstypen bedient. Aus naheliegenden, oben angedeuteten Gründen tritt hierbei weniger die Aktiengesellschaft als ganz besonders die Gesellschaft mit beschränkter Haftung in den Vordergrund.

Eine eigenartige Form der Kartellierung führen die Markenwaren-Hersteller durch, und zwar meist in Rückversicherungssform. Einmal schließen sie ihre gesamten Groß- und Kleinhandelsabnehmer zu einem Zwangs-Preis-kartell zusammen, das freilich die Eigentümlichkeit aufweist, daß der einzelne Fabrikant selbst weitgehend als Diktator und Kontrolleur der einheitlichen Preispolitik wirkt. Um die Durchführung zu sichern, schließt er sich gleichzeitig mit anderen Marken-Erzeugern zu Verbänden zusammen, die dann gemeinsam, außer der Verfolgung abtrünniger Händler mit Hilfe des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb als „Schleuderer“, durch kollektive Aussperrung der im Verband zusammengefaßten Markenwaren den einzelnen Händler zur Strecke zu bringen suchen. Der Berliner Verband der Markenartikelfabrikanten und ein gleicher Verband in England wirken hierin besonders einschneidend. Dem deutschen Verband ist allerdings die übertriebene Härte seines Sperrverfahrens durch die Regierung unterbunden worden.

Dieses System der Kartellierung ist viel bedenklicher als die sonstigen Kartelle, denn es führt zur Erstarrung der Preise selbst wichtigster Massenbedarfswaren. (Malzkaffee, Schokoladen, Seifen, Drogen usw.) Dem steht für die Verbraucher kein Vorteil gegenüber. Denn, wie auch vom deutschen Reichswirtschaftsrat anerkannt ist, ist diese „Preisbindung der zweiten Hand“ durchaus nicht notwendig für die Qualitätserhaltung der Markenware. Sie ist vielmehr einzig und allein ein radikales Mittel, um dem Fabrikanten die Durchsetzung meist überhöhter Preise zu sichern. Hierfür sucht er sich mit Erfolg den Handel zum Verbündeten zu gewinnen, indem er ihm in den hohen einheitlichen Einzelverkaufspreisen eine geschützte, überwiegend sehr erhebliche Handelsspanne sichert, so daß der Handel ein weitgehend jeden kaufmännischen Risiken entkleidetes Geschäft in diesen Waren betreiben kann. Wie in den Vereinigten Staaten von Nordamerika und einer Reihe anderer Länder sollte dieses System als konsumschädlich verboten werden¹⁾. Wirkliche Qualitätsmarken werden stets auch ohne diesen Zwang ihren Markt zu berechtigten Preisen behaupten, wie denn auch bei uns eine Reihe hochgeschätzter Markenwaren in freiem Preisverkehr gehandelt werden und trotzdem seit Jahrzehnten sich ohne Nachteile für ihren Erzeuger wie den Handel verkaufen.

Nicht besonders behandelt sind hier die Submissionskartelle. Sie sind eine — namentlich auch im Handwerk — verbreitete Mußorganisation gegen Unterbietungsgefahren bei Submissionen. Dieser Zweck wird erreicht durch Abreden von Fall zu Fall über die Abgabe von preis erhöhten Schutzofferten zugunsten des für das günstigste Angebot bestimmten Mitgliedes. Meist muß dieses Mitglied, das häufig auf Grund eines besonderen Kontingentierungsverfahrens ausgewählt ist, Abgaben an die gemeinsame Kasse zur Entschädigung für ausgefallene Mitglieder zahlen²⁾.

¹⁾ Die unten erwähnte Rot-B.D. über „Preisbindungen für Markenwaren“ vom 16. 1. 1931 ist hoffentlich ein erster Schritt auf diesem Wege.

²⁾ Eingehende wirtschaftliche und rechtliche Schilderung — auch über die Stellung der besonders in Frage kommenden Behörden und öffentlichen Körperschaften als Auftraggeber bei Bergemann-Gorski, „Das Bindungskartell“, Berlin 1931.

4. Die Kartellierungsfähigkeit der einzelnen Gewerbe und der Umfang der Kartellbildung in Deutschland und im Auslande.

Es erübrigt sich nach den Darlegungen über die Voraussetzungen und die Formen der Kartellbildung die wichtige Frage der Kartellierungsfähigkeit der verschiedenen Gewerbe einer ausführlichen Erörterung zu unterziehen, zumal eine auch nur einigermaßen erschöpfende Darstellung den verfügbaren Raum überschreiten würde¹⁾.

Wir erinnern uns der Ausführungen, daß die Kartellierungsfähigkeit von der produktions- und absatztechnischen Struktur des einzelnen Gewerbes und diese wiederum in letzter Linie von der Art der erstellten Güter bedingt ist. Wir fanden, daß alle leicht veränderlichen Güter, wie Modeartikel und in noch höherem Grade die künstlerischen und Kunsthandwerks-Produkte der Kartellierung schwer zugänglich sind. Aber auch Massengüter sind in der Regel nur insoweit kartellierungsfähig, als die Zahl ihrer Qualitätsunterschiede keine zu große und zu schnell wechselnde ist.

Wir sehen also die Kartellierungsmöglichkeit zunächst auf industriellem Gebiete desto geringer werden, je mehr wir aus dem Gebiete der Rohstoffe und Halbfabrikate in das vielgestaltige und veränderungsfrohe Reich der Fertigfabrikationsindustrien hinaufsteigen.

Die bisherige Kartellentwicklung in Deutschland hat jedenfalls eine diesen Darlegungen genau entsprechende Entwicklung genommen. Leider besitzen wir mangels eines gesetzlichen Registrierungszwanges zurzeit bei weitem noch kein vollständiges Verzeichnis unserer deutschen Kartelle. Die Denkschrift des Reichsamts des Innern von 1906 stellte die zweifellos damals schon unzulängliche Zahl von 385 Kartellen fest. Ich selbst hatte in der 1. Aufl. dieser Schrift

¹⁾ Zu vergleichen des Verfass. „Kartellpolitik“, Berlin 1930, Besonderer Teil I „Grundlagen und Grenzen der Kartellpolitik“ S. 113—138.

1911 etwa 600 angenommen. Durch die Kriegs- und Inflationswirtschaft, wie ganz allgemein durch die Auswirkungen des Versailler Gewaltfriedens hat die Kartellierung einen sehr erheblichen Aufschwung genommen, der allerdings bereits wieder durch die schwere Krise von 1930 wesentlich zurückgedrängt worden ist. Liefmann gibt in der 8. Aufl. seines Buches „Kartelle, Konzerne und Trusts“ Ende 1929 die Zahl von 2500, wobei er noch nicht einmal die lokalen Verbände des Handwerks und des Verkehrsgewerbes einrechnet. Seine Ziffer erscheint also durchaus haltbar.

Hinsichtlich der Intensität, und zwar der qualitativen wie der quantitativen, stehen heute die Eisen- und Stahlindustrie und das Baugewerbe (Zement, Ziegel, Steine) an der Spitze. Aber auch die Metall-, die Papier-, die Textil-, die Nahrungsmittel-, die Elektrizitäts-, kurzum fast alle Groß-Industrien haben sich solche privatwirtschaftlichen Schutzorganisationen geschaffen. Eine Sonderstellung nimmt der Stein- und Braunkohlen- sowie der Kalibergbau dadurch ein, daß er restlos, aber auf Grund besonderen Gesetzes unter Mitwirkung, aber auch unter ständiger Kontrolle des Staates syndiziert war¹⁾. Erst in diesem Jahr ist wieder ein Syndikat des Steinkohlenbergbaues in Essen frei gebildet worden.

Das Alter der Kartelle reicht in die Anfänge des vergangenen Jahrhunderts zurück. Darüber hinaus sind Verbände, wie etwa die „Osemund- (Schmiedeeisen-)Kartelle in der (preußischen) Grafschaft Mark, die von 1662—1809 bestanden, zwar nach Form und Zweck den Kartellen ähnlich, aber in einen wesentlich anderen wirtschaftlichen Rahmen gestellt. Sie sind daher ebensowenig wie die mittelalterlichen Zünfte oder sonstigen Gebilde zur monopolistischen Beherrschung gewisser Märkte für die gegenwärtige Organisationsbewegung von Erkenntniswert. Auf Grund neuerer Forschungen werden wir ein im Jahr 1836 ge-

1) Die Kalkindustrie war es, die schon vor dem Kriege durch Ges. v. 25. 5. 10, das 1919 zusammen mit einem entsprechenden „Kohlenwirtschaftsgesetz“ (beide als Ausfluß der sog. Sozialisierungsbestrebungen) auf neue Grundlagen einer stark erweiterten öffentlichen Kontrolle gestellt worden war.

gründetes preußisches Maunsyndikat als das älteste deutsche Syndikat ansprechen müssen. Hierbei fungiert die königliche Generaldirektion der Seehandlungssozietät zu Berlin als das Verkaufsbureau (Syndikat)¹⁾. Wir finden hier auch schon eine verhältnismäßig fortgeschrittene Organisation, wie sie erst neuerdings wiederum durch Betrauung von Bankhäusern mit den Aufgaben von Kartellverwaltungsstellen in Aufnahme gekommen ist. Auch in den sechziger und siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts wurden nur vereinzelt Kartelle begründet und zwar wiederum fast ausschließlich Organisationen der schweren Industrie, z. B. ein Kali- und Blechsyndikat. Eine allgemeine kräftige Kartellentwicklung setzte dann mit den achtziger Jahren ein, mit der industriellen Entwicklung nach Wiederaufrichtung des Deutschen Reiches und der Durchführung einer Schutzzollpolitik. Die Eisen- und Montanindustrie hat in dieser Aufschwungsperiode eine Kartellentwicklung erreicht, die 1899 mit dem Rheinisch-Westfälischen Kohlenyndikat und dem 1904 gegründeten Stahlwerksverband ihren Höhepunkt in der Vorkriegszeit gewann.

Die landwirtschaftlichen Organisationen sind teils industrielle Kartelle, wie in der Zucker- und Spiritusindustrie, teils tragen sie den Charakter reiner Ein- und Verkaufsgenossenschaften. Sofern diese, wie die Milchzentralen, zugleich eine zielbewußte Preispolitik treiben, wird man sie allerdings den Kartellen zuzurechnen haben. Auch der Handel hat eine rasch wachsende Zahl von Kartellen sich geschaffen. Das trifft sowohl für den Groß-, wie den Einzelhandel zu. Bei letzterem beschränkt sich die Organisation allerdings vorzüglich auf einzelne Zweige. So ist beispielsweise der schon erwähnte Kohlenkleinhandel fast restlos in lokalen Preiskartellen zusammengefaßt, die freilich meist nicht aus eigener Kraft, sondern nur unterstützt von dem Großhandel und den Bergbausyndikaten sich durchsetzen können²⁾.

¹⁾ „Die preußische Maunhüttenindustrie und das Maunsyndikat 1836—1844“ von Dr. E. Moll, Schmollers Jahrbuch XXIX 1 u. 2. — Die ältesten Kartelle (im heutigen Sinne) sind die 1771 bis etwa 1844 bestehenden englischen Kohlenkartelle.

²⁾ Über den gegenwärtigen Umfang der K. in Deutschland: Horst Wagener, „Kartelle in Deutschland“, Nürnberg 1931.

Auch im Auslande, zunächst in den europäischen Industriestaaten, hat sich zu gleicher Zeit, wie bei uns, die Kartellierung entwickelt. Namentlich in der früheren österreichisch-ungarischen Monarchie entstanden solche Organisationen in erheblicher Zahl mit ganz ähnlichem Aufbau. Die Werke von Grunzel und Ettinger geben für die Vorkriegszeit einen guten Überblick. Die Zerreißung dieses Staates zerstörte mit der politischen Trennung der wichtigsten Industrien zunächst dieses Gebäude. In den Nachfolgestaaten, vor allem in der Tschechoslowakei und Ungarn sind jedoch unter gleichen allgemeinen wirtschaftlichen Einwirkungen, aber noch verstärkt durch die politischen Rückwirkungen sehr bald wiederum Kartelle in fast allen größeren Industrien neu errichtet worden.

In Frankreich hat diese Organisation gleichfalls frühzeitig Boden gewonnen. Wir nennen unter Hinweis auf die Literatur ein Sodakartell in Marseille, das bereits 1838 erwähnt wird, Anfang der vierziger Jahre folgt eine Organisation des Kohlenbergbaus, Anfang der sechziger Jahre der Salzbergbau, am 1. Januar 1871 wird das berühmteste und bedeutendste französische Kartell, das „Comptoir de Longwy“, begründet. In neuerer Zeit folgte dann auch in der übrigen Eisenindustrie eine größere Zahl von mehr oder minder festgefügtten Organisationen (Träger, Bleche, Drahtstifte). Seit Anfang der neunziger Jahre ist ferner in der Textilindustrie, der chemischen Industrie, teilweise mit internationalem Anschluß, desgleichen in der Glas-, der Stein- und in einer Anzahl weiterer Industrien die Kartellierung fortgeschritten. Seit dem Kriege aber hat gerade in Frankreich infolge seines politischen und wirtschaftlichen Gewinnes die Kartellierung einen bedeutenden Aufschwung genommen. Auch hier hat die politische Grenzziehung in der Montan- und Großeisenindustrie wirtschaftliche Trennungen herbeigeführt, die alsbald internationale Abmachungen zwi-

schen unserer deutschen, der französischen und der luxemburgischen Industrie veranlaßten.

Auch in den übrigen europäischen Ländern hat die Kartellorganisation namentlich in der Industrie seit dem Kriege eine stärkere Bedeutung gewonnen, so namentlich in Belgien und in der Schweiz. In beiden Staaten hat die bereits sehr hohe Vorkriegsentwicklung einen weiteren Ausbau erfahren.

In Italien hat das eigenartige Regierungssystem des Faschismus auf wirtschaftlichem Gebiete weitgehend staatssozialistische Gedanken verwirklicht, die sich auch in einer stärkeren korporativen Zusammenfassung der Unternehmer in Zwangsorganisationen (Schwefel, Marmor, Zündhölzer, Südfrüchte) äußert. Daneben haben sich auch Kartelle aus selbständigem Vorgehen der Unternehmer entwickelt, deren Politik aber wesentlich engere Grenzen als in den bisher genannten Ländern gezogen sind. In Rußland, das früher namentlich in seinen polnischen und den Ostseegebieten derartige Organisationen entwickelt hatte, ist im heutigen Wirtschaftssystem hierfür keine Veranlassung mehr gegeben.

Dagegen weisen die durch den Krieg wieder verselbständigten Staaten, allen weit voraus Polen, aber auch Livland, Finnland und Estland, ersteres sogar unter weitgehender Führung seiner Regierung, eine weitverzweigte Kartellierung auf.

Eine ähnliche Entwicklung zeigen Jugoslawien, Griechenland und selbst die Türkei.

In England¹⁾, das schon im 18. Jahrhundert monopolistische Organisationen nach Art der Kartelle besaß, hat sich aus den erwähnten besonderen Gründen der individualistischen Einstellung seiner Unternehmer und der hierdurch, wie

¹⁾ Hierzu Hermann Levy, „Monopole, Kartelle u. Trusts i. d. Geschichte und Gegenwart d. engl. Industrie“ 2. A. Jena 1927.

durch seine besondere, stets vorwiegend weltwirtschaftlich bedingte Lage, gestützten liberalistischen Wirtschaftspolitik bis zum Weltkriege die Kartellierung verhältnismäßig gering entwickelt, zugunsten stärkerer kapitalistischer Konzentration. Seit dem Kriege, der zunächst jedenfalls der wirtschaftlichen Weltherrschaft Großbritanniens eine fühlbare Erschütterung gebracht hat, widmet man der Kartellierung — auch aus internationalen Interessen — stärkere Beachtung. Für den daniederliegenden Kohlenbergbau ist im Jahre 1930 sogar eine unserer deutschen nicht unähnliche Zwangshyndizierung in die Wege geleitet worden.

Eine verhältnismäßig bedeutende Kartellierung weisen auch Schweden, Norwegen und Dänemark auf¹⁾.

In den außereuropäischen Gebieten fallen dagegen ganz große Wirtschaftsgebiete, wie die Vereinigten Staaten, Kanada, die meisten Länder Südamerikas, ferner Australien mit Neuseeland und die Südafrikanische Union wegen gesetzlichen Verbots dieser Organisation aus. Andererseits hat wiederum das bedeutendste Industrieland des fernen Ostens, Japan, eine recht bedeutende, wenn auch organisatorisch eigenartige Kartellentwicklung, die teilweise von der Regierung unterstützt wird.

Schon vor dem Weltkriege hatten auch internationale Kartelle eine größere Bedeutung gewonnen. Hierbei handelt es sich um Organisationen in zwei oder mehreren Staaten. Auch hier kommen bislang in erster Linie Industriekartelle in Frage. Die Voraussetzungen sind bei ihnen begreiflicherweise noch viel schwieriger und darum sehr viel seltener gegeben als für die Kartellierung einer Landesindustrie. In der Regel werden für jeden einzelnen Fall besondere förderliche Voraussetzungen vorliegen. Eines der durchsichtigsten Beispiele ist das Ende 1907 gegründete „Europäische Fla-

¹⁾ Hierzu Horst Wagenführ u. Paul Thomas Fischer, „Kartelle in Europa“ (ohne Deutschland), Nürnberg 1930.

schensyndikat“. Es wurde geschaffen, um gemeinsam die „Dwenschen Patente“ zur mechanischen Flaschenherstellung zu erwerben und einen aus zu großer Verbreitung des neuen Verfahrens drohenden Wettbewerb zu verhindern, der eine Amortisation der hohen Patent- und Maschinenkosten gefährdet hätte. Eine größere Ausdehnung haben auch internationale Kartelle der Schiffahrtsgesellschaften gewonnen. Hier droht regelmäßig die Konkurrenz bei der Gleichmäßigkeit ihrer Bedingungen eine besonders verlustbringende zu werden. In der Eisenindustrie wurde schon 1904 zwischen Deutschland, Großbritannien, Belgien, Frankreich und den Vereinigten Staaten ein Schienen- und Trägerkartell geschaffen.

Seit dem Kriege haben aus den schon angedeuteten Gründen diese internationalen Kartelle zunächst einen erheblichen Aufschwung genommen: frühere Vereinigungen wurden wieder aufgenommen, neue gegründet. Sie umfassen besonders Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie (Rohstahlgemeinschaft, Schienen- und Röhrenkartell), ferner Metalle (Kupfer, Zink, Aluminium), chemische Massenprodukte (Glaubersalz, Kalkstickstoff, Bleiweiß, synthetische Farbstoffe), ferner Glühlampen, Spiegelglas, verschiedene Papiere bis zur Seidenfärberei. Die Formen dieser Kartelle sind in rechtlicher Beziehung vielfach sehr locker; in materieller Hinsicht herrscht das Gebietskartell vor, das den Landesindustrien die ausschließliche oder bevorzugte Versorgung des eigenen Marktes überläßt. Es finden sich aber auch einfache Preis- ja selbst Konditionenkartelle.

C. Grundlagen der Kartellpolitik und ihre Wirkungen.

1. Die Grundlagen.

Das Kartell verfolgt als privatwirtschaftliche Unternehmerorganisation ein bestimmtes ökonomisches Ziel. Um

es zu erreichen, bedarf es eines planmäßigen Wirkens, dem aus der Natur der Organisation und des Zieles (der Aufgabe) seine Mittel der Durchführung und damit seine Grenzen des Erfolges gegeben sind.

Das Ziel selbst ist ein eindeutig privatwirtschaftliches, die Sicherung einer möglichst guten Rentabilität der angeschlossenen Unternehmen. Es ist durchaus irreführend, dem Kartell darüber hinausragende Aufgaben gesamt- oder gemeinwirtschaftlicher Art zu unterstellen. Die Frage, ob und in welchem Umfange diese Organisation in der und für die Volkswirtschaft sich auswirkt, ist eine Frage, die über die subjektive Politik der Kartelle hinausragt. Wenn das einzelne Kartell selbstredend in gewissen Grenzen notwendig auch die Interessen beispielsweise seiner Abnehmer berücksichtigt, so geschieht das aus dem durchaus egoistischen Grunde, seinen Absatzmarkt so vorteilhaft wie möglich zu gestalten, insbesondere überflüssige Kosten und sonstige Nachteile verursachende Wirtschaftskämpfe zu meiden. Auch wenn ferner das einzelne Kartell zur Rationalisierung der produktions- und abjaktischen Betriebsführung seine Mitglieder unmittelbar oder mittelbar veranlaßt, erzeugt dieser Erfolg gewiß einen volkswirtschaftlichen Nutzen höherer gewerblicher Leistungsfähigkeit, die sich beispielsweise in einer vermehrten Exportkraft äußern kann. Gleichwohl handelt es sich auch hier nur um ein aus Notwendigkeiten des privatwirtschaftlichen Organisationszweckes entspringendes Mittel der Kartellpolitik¹⁾.

Mit den überprivatwirtschaftlichen Folgen der Kartelle hat sich vielmehr die objektive Kartellpolitik als Teil der staatlichen Wirtschaftspolitik zu beschäftigen. Da die Kartelle als organisierte Wirtschaftsmacht mit privatwirtschaftlicher Willkür in die Struktur unserer kapitalistischen

¹⁾ Über die Einzelheiten gibt meine „Kartellpolitik“, insbesondere „Allgemeiner Teil“ Aufschluß.

Wirtschaftsordnung eingreifen, insbesondere ihre Grundlage des freien Wettbewerbs (durch das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage) mehr oder minder stark beeinflussen, müssen sie unmittelbar auf größere oder kleinere Kreise, mittelbar auf die Gesamtheit ihrer nationalen Wirtschaft Einfluß üben. Ihren Wert oder Unwert zu beurteilen und danach wirtschaftspolitische oder verwaltungsrechtliche Maßnahmen zu ergreifen, ist Aufgabe der übergeordneten Staatsmacht.

Das erwähnte Ziel aller privaten Kartellpolitik, die Sicherung der privatwirtschaftlichen Rentabilität ist aber stets nur als das Leitmotiv anzusehen. Für die praktische Politik des Kartells bedarf es einer Konkretisierung, die regelmäßig Spezialisierung auf bestimmte engere Aufgaben bedeutet. Sie hängt durchaus von den Verhältnissen des zu organisierenden Gewerbes, von seiner unternehmungsweisen Struktur, ebenso aber auch von der seiner Gegenkräfte im Markte ab. Hierzu hat uns bereits die Betrachtung der einzelnen Organisationsformen wichtige Aufschlüsse gewährt.

Sicherung der Rentabilität bedeutet für das kaufmännische Geschäft regelmäßig die Erzielung entsprechender Preise und Absatzbedingungen, die also nicht nur die gesamten Kosten decken, sondern mindestens noch die landesübliche Verzinsung des Kapitals und einen Unternehmergewinn abwerfen. Das unmittelbare Ziel aller Kartellpolitik ist deshalb stets auf die Durchsetzung dieser Aufgabe gerichtet. Das gilt auch für die — seltenen — reinen Einkaufskartelle.

Alle anderen Aufgaben der Kartellpolitik, wie etwa Gebietsverteilung des Absatzes, quantitative und qualitative Regelung der Erzeugung und sonstige noch zu streifende Maßnahmen sind dagegen den Ausführungs-Mitteln der praktischen Kartellpolitik zuzurechnen. Noch wesentlich konkreter als das Ziel der Kartellpolitik sind sie abhängig von der privatwirtschaftlichen

Natur des einzelnen Gewerbes. Daneben ist aber gerade auf diesem Gebiete die Rechtsordnung von erheblichem Einfluß, je nachdem sie in die Autonomie der Organisationspolitik eingreift oder nicht. Als Beispiel sei hier nur die wichtige Frage aller Kartellpolitik, nämlich die Möglichkeit der Ausübung eines inneren und äußeren Organisationszwanges angedeutet.

Prüfen wir nun im einzelnen die wesentlichen Mittel, so läßt sich etwa folgendes Schema aufstellen: der Kartellzweck kann erstrebt werden: durch Organisation 1. des Einkaufs von Rohstoffen, Halbfabrikaten und Produktionsmitteln (Maschinen usw.), was jedoch, wie bereits hervorgehoben wurde, als selbständige Aufgabe für Kartelle eine Ausnahme bleibt; 2. der Produktion a) im Wege einer Einschränkung der Gütererzeugung zwecks Verminderung des Angebots (Kontingentierung der Produktion), auch diese Aufgabe tritt selbständig nur selten in die Erscheinung, sodann b) im Wege einer Verminderung der Warenarten, Erzeugung derselben durch Massenherstellung von Standardwaren (Normalisierung und Typisierung der Erzeugung), c) durch zweckmäßige Verteilung derselben unter die angegliederten Werke nach ihrer individuellen Leistungsfähigkeit und Lage zum Markt (Rayonierung der Produktion) und endlich d) durch Stillsetzung der wenigst leistungsfähigen Maschinen oder selbst ganzer Betriebe.

Diese zu b—d genannten Mittel lassen sich unter dem schon erwähnten Begriffe der „Rationalisierung“ zusammenfassen. Sie spielt seit dem Kriege die bekannte hervorragende Rolle in unserer gesamten Wirtschaftspolitik. Ihre Bedeutung als Mittel der Kartellpolitik wird gleichwohl aus dem einfachen Grunde stets eine sehr beschränkte bleiben müssen, weil hiermit regelmäßig die unternehmungsweise Marktstellung der Mitglieder erheblich eingeengt wird, hierin aber solange eine starke Gefahrenquelle liegt, als die rechtlichen Grundlagen des Kartells keine Sicherheit für einen längeren Bestand der Organisation gewähren können. Das ist aber bei der reinen Vertragsgrundlage der Kartelle in allen Rechtsordnungen ausgeschlossen, abgesehen von den staatlich herbeigeführten Zwangskartellen, die ja auch gerade diesem Übelstand vorbeugen sollen.

3. des Absatzes im Wege der Ausschaltung bzw. Einschränkung des Zwischenhandels, an dessen Stelle etwa direkter Verkehr mit den Abnehmern tritt, oder zweckmäßige Organisation des eigenen Kartellvertriebes durch günstig verteilte Läger, eigne Vertreter, wobei insbesondere auch eine — bisher viel zu wenig gepflegte — kollektive Exportpolitik durch besondere überseeische Vertreter, Exportläger usw. in Frage kommt. Mit dem Großhandel, selten auch dem zersplitterten Einzelhandel, können ferner gegenseitige Schutzverträge der schon erwähnten Art getätigt werden, wodurch ein bestimmter Kundenkreis auf Kosten der hierdurch bewußt bekämpften Außenseiter gesichert werden soll. Die vorstehend keineswegs erschöpfend aufgezählten Mittel gestatten in der praktischen Ausführung vielfache Variationen und Kombinationen. Eine hervorragend entwickelte Organisationstechnik hat vermöge dieses Arsenal sehr viele früher für unüberwindlich gehaltene Widerstände gegenüber der Kartellierung auszuräumen verstanden.

Der Einkaufspolitik der Kartelle steht im heutigen Stadium der Entwicklung dieser Organisation vor allem die Unsicherheit ihrer Dauer entgegen, welche nicht nur die notwendigen Kapitalaufwendungen, sondern auch die Fühlung des Mitgliedes mit seinen Einkaufsquellen als gefährdet erscheinen läßt. Bei der heutigen Betriebsweise steht häufig aber auch die Verschiedenheit des Bedarfes an Produktionsmitteln, Rohstoffen oder Halbfabrikaten entgegen. Auch die Scheu vieler Kartellmitglieder, ein weiteres Stück ihrer Unternehmerselbständigkeit in dem wichtigen Faktor selbständiger Kalkulationserfolge im Einkauf zu opfern, läßt häufig solche Organisationspläne scheitern. Allerdings werden diese Hindernisse, wie überhaupt die Notwendigkeit einer besonderen Einkaufspolitik der Kartelle, mehr und mehr dadurch fortfallen, daß und insoweit sich in den verschiedenen Produktionsstufen und Zweigen der Industrie und in den übrigen in Frage kommenden Gewerben die Kartellorganisation durchsetzt und auf diese Weise das einzelne Kartell gleichsam automatisch zum Anbieter- und Abnehmer-Kartell, zur Verkaufs- und Einkaufsorganisation sich entwickeln muß.

Die Gefahr einseitiger Monopolisierungspolitik kann hierdurch,

wenn Organisationsmacht gegen Organisationsmacht steht, wesentlich verringert werden. In der Tat spielt dieser „Verbandsverkehr“ heute schon eine bedeutende Rolle, indem den kartellierten Abnehmern günstigere Preise eingeräumt oder etwa Exportvergütungen gewährt werden¹⁾. Vielsach gehen dann Kartelle die schon erwähnte Verpflichtung eines „ausschließlichen Verbandsverkehrs“ ein, also des Nicht- oder Teurerverkaufs an Außenleiter und umgekehrt des Nichtbeziehens von solchen.

In der Organisation der Gütererzeugung muß die Kartellpolitik zweifellos noch wesentliche Fortschritte erreichen. Wohl ist in unserer heute bereits sehr hoch organisierten Eisen- und Montanindustrie und in manchen anderen Industrien auch eine Produktionspolitik in der Richtung einer Einschränkung der hergestellten Mengen, Festsetzung bestimmter Qualitäten und ähnliches durchgeführt. Dagegen läßt ein sehr großer Teil selbst fester geschlossener Kartelle jeglichen Einfluß auf Menge und Art der Produktion vermissen. Hier sind vor allem die Industrien fertiger Fabrikate noch rückständig. Schüchterne Versuche werden freilich auch hier gemacht. Wir bekannte Textilkartelle beispielsweise suchen gewisse unlohnende Artikel dadurch auszuschalten, daß sie bei ihnen nur größere und deshalb dem Handel unbequeme Aufträge zulassen, oder aber die Preise für kleinere Aufträge verhältnismäßig verteuern. Aber gerade in dieser wie so manchen ähnlich gelagerten Industrien scheitert eine Vertiefung der Organisationspolitik an der weitgehenden Differenzierung der Produktion. Es wäre also eine erste Aufgabe, die zwecks rationaler Kartellierung zu lösen wäre, die einer wesentlichen Vereinheitlichung der Güterherstellung.

¹⁾ Hierher gehört z. B. auch das sog. Avi-Abkommen zwischen den Eisen und Stahl erzeugenden Kartellen und den (allerdings nicht durchweg als Kartelle anzusprechenden) Verbänden der Eisenverbraucher unter Führung des „Bereins deutscher Maschinenbauanstalten“, auf Grund dessen den Verbrauchern für ihre Ausfuhr erheblichere Rückvergütungen auf die an sich freilich sehr hohen Inlandpreise für Stahl und Eisen gewährt werden. Wie weit hier der Einfluß der Verbraucher durch die staatliche Aufsicht über die Kartelle verstärkt wird, ist an dieser Stelle nicht zu erörtern. Das Beispiel zeigt, wie hier eingeschaltet sei, zugleich die Bedeutung der wirtschaftspolitischen Organisationen, der freien Berufsvereine für unsere Wirtschaftspolitik.

Denn ihre Vielseitigkeit in Verbindung mit der Zersplitterung des Absatzes läßt eine Kartellierung häufig nur in Form eines Syndikats d. h. Zentralisierung des Verkaufs möglich erscheinen, durch das der gesamte Verkehr mit der Kundschaft übernommen wird. Unter den heutigen nationalen und internationalen Produktions- und Absatzverhältnissen glauben indessen viele Gewerbe nicht ihrer individuellen kaufmännischen Freiheit entraten zu können, Saison für Saison mit größtenteils sehr kostspieligen Neuheiten den Markt zu reizen¹⁾ und den Preis ihrer Kunden selbst oft in die kleinsten Detailkreise hinein zu erweitern.

In der schon erwähnten rechtlichen und tatsächlichen Kurzlebigkeit namentlich der einfachen Preiskartelle liegt ebenfalls eine bedeutende Hemmung weitsichtigerer Produktionspolitik, denn die Möglichkeit eines mehr oder minder schnellen Rückfalls in die freie Konkurrenz muß jeden Kontrahenten gegen Einschränkungen seiner Selbständigkeit mißtrauisch machen. Auch die „Rayonierung“ der Produktion, d. h. eine Verteilung des Absatzgebietes unter die Kartellmitglieder ist unzweifelhaft ein wirtschaftlich sehr gesundes Mittel der Kartellpolitik. Es genügt, zum Beweise an die häufig geradezu unglaublichen Unterbietungen zu erinnern, die bei Submissionen nicht die Ausnahme, sondern leider die Regel sind. Infolgedessen hat auch besonders für öffentliche Ausschreibungen das Submissionskartell, auf dessen sehr verschiedenartige Organisationschnik ich nicht näher eingehen kann, eine erhebliche, grundsätzlich auch von den Behörden nicht bestrittene Bedeutung gewonnen.

Gebietsverteilung findet fast regelmäßig bei denjenigen Syndikaten statt, deren Erzeugnisse einerseits wesentlich gleichartig und deren Herkunft daher für den Käufer

¹⁾ Ein Beispiel, was in dieser Hinsicht von einer Industrie erpart werden kann und vernünftigerweise gespart werden sollte, hat der Trust von 60 englischen Kattunbrudereien gezeigt, der 1899 unter dem Namen „Calico Printers Association“ gegründet wurde.

gleichgültig ist, bei denen aber andererseits die Fracht im Verhältnis zum Warenwert teuer ist. Gebietskartellierung ist deshalb sehr gebräuchlich in der Eisen-, Stein- und Ziegeleiindustrie. Häufig wird diese Rayonierung auch in Form von Verkaufszentralen=Verkaufskontoren (Rheinisch=Westfälisches Kohlen Syndikat) — oder in Form von Provinzialsyndikaten begründet (Zementkartelle)¹⁾. Mit dieser gebietsweisen Aufteilung des Absatzes wird zumeist ein wirtschaftlich erheblicher Nutzen durch Frachtersparnis und Lieferungsbeschleunigung ermöglicht. Eine Rayonierungspolitik — häufig verbunden mit Kontingentierungspolitik — können aber nur die höher organisierten Kartelle, die Verkaufszentralen mit zumeist allerdings sehr guten Erfolgen betreiben. Eine große Bedeutung hat sie in der internationalen Kartellierung erlangt. Die schon erwähnte Rohstahlgemeinschaft, das Glühlampenkartell und viele andere dieser Organisationen sind derart aufgezo-gen, daß den Einzelkartellen oder den einzelnen Landesunternehmen ihr Heimatmarkt vorzugsweise vorbehalten ist.

Eine wirtschaftlich gesunde Kartellpolitik wird auch die Stillsetzung überflüssiger Maschinen, ja selbst leistungsunfähiger Betriebe in den Preis ihrer Tätigkeit einbeziehen. Erinnern wir uns, daß der Charakter des Kartells zu einer auf die Durchschnittsleistungen der Mitglieder abgestellten Marktpolitik zwingt, d. h. daß weder die leistungs-fähigsten noch weniger aber die schwächsten Mitglieder den Maßstab beispielsweise für die Preisbemessung liefern dürfen, so leuchtet ein, daß unter Umständen schon ein einziges aus-nahmsweise schwaches Unternehmen die Gefahr mit sich bringt, diesen Durchschnitt in wirtschaftlich bedenklicher Weise herunterzuziehen. Andererseits ist es für die meisten, selbst

¹⁾ Eine ähnliche Organisation hat das Kartell der rheinisch-westfälischen Brauereien, das eine Zentrale in Dortmund besitzt, die Durchführung aber im wesentlichen den Lokalverbänden überläßt.

die höher organisierten Kartelle niemals ohne Existenzgefahr möglich, einen kräftigen, wenn auch zunächst recht ungefährlich erscheinenden Außenseiter auf die Dauer neben sich herzutrotten zu lassen, denn die Erfahrung zeigt, daß die allgemeine Hebung der Ertragsfähigkeit, an der ein geschäftsgewandter Außenseiter recht kräftigen Anteil zu nehmen vermag, für ihn leicht das Sprungbrett zu kräftiger Entwicklung und damit dann einer schnell wachsenden Kartellgefahr wird.

Es ist deshalb selbst ein Aus- oder Aufkaufen derartiger kartellfeindlicher Konkurrenz neben seiner Bekämpfung ein wichtiges Mittel, das nur deshalb in verhältnismäßig geringem Umfange anwendbar ist, weil auch hier wiederum Voraussetzung eine Organisation ist, die größere Mittel festzulegen vermag, wofür aber die Mehrzahl unserer einfachen Kartelle sich selten eignet. Die Bechenstillegungen im rheinisch-westfälischen Kohlenrevier und der damit zusammenhängende Versuch einer Verstaatlichung der Beche Hibernia haben zum ersten Male die öffentliche Aufmerksamkeit auf diese aus der Kartellierung unmittelbar erwachsene Konzentrationspolitik hingelenkt. Allerdings ist zu beachten, daß das Rheinisch-Westfälische Kohlen Syndikat an dieser Politik unmittelbar nicht beteiligt war, aber dieselbe ist, wie überhaupt die heutige Konzentrationsbewegung häufig eine unmittelbare Folge der Kartellierung. Ein interessantes Beispiel sind auch die Versuche des Vorkriegs-Kalisyndikats, durch eine zu diesem Zwecke gebildete Schutzbohrergemeinschaft unter Aufwendung von Millionen für Konkurrenzbohrungen dem Erstehen von Außenseitern zuvor zu kommen. Der schließliche Erfolg einer derartigen Politik ist indessen vielfach sehr zweischneidig. Das hat beispielsweise das Rheinisch-Westfälische Zement Syndikat erfahren, das jahrelang beträchtliche Mittel für diese Zwecke verausgabte, aber wegen seiner falschen Politik überhöhter Preise immer wieder neues Außenseiterkapital angelockt hat, so daß Ende 1930 infolge Erstarkens der Außenseiter seine Fortführung auf dem Spiele gestanden hat. Viele Syndikate besitzen sogar besondere Kampffonds für diese Zwecke; mit welchem Erfolge sie verwandt werden, ist indessen aus naheliegenden Gründen meist nicht zu erfahren.

Auf alle Fälle sind die Kartelle in dieser Beziehung den kapitalistischen Organisationen gegenüber wesentlich im Nachteil,

die unter Umständen Millionen für die Kampfpolitik aufbringen und vermöge ihrer unbegrenzten Dauer auch mit guten Aussichten auf ein Wiedereinbringen ausgeben können, wenn auch bei ihnen andererseits gerade durch diese Politik die Gefahr der „Kapitalverwässerung“ sehr gesteigert wird. Die Politik der Kartelle gegenüber den notwendigerweise mitzuschleppenden industriell minderwertigen Mitgliedern hat deshalb vielfach, wo ihr Stilllegen ausgeschlossen ist, außer den erwähnten noch andere Bahnen versucht. Vornehmlich kommt die Gewährung einer Ausnahmestellung in der Weise in Frage, daß man ihre Schwäche zwar nicht bei der Preis- und Verkaufspolitik durch die Gewährung eines entsprechenden Vorsprunges berücksichtigt, ihnen dafür aber ihre hierdurch der Kundschaft gegenüber verschlechterte Stellung in der Weise zu erleichtern strebt, daß man ihnen Minimalerträge garantiert. Diese, wie ich allerdings schon in meiner Schrift „Kartell und Trust“ (Göttingen 1903) auseinandergesetzt habe, nicht unbedenkliche Politik, die vernünftigerweise nur unter dem Gesichtspunkt der „ultima ratio“ der Kartellierungsmöglichkeit Anwendung finden sollte, wird derart durchgeführt, wie es bereits bei Besprechung der Organisation des Preiskartells mit Gewinnausgleich kurz geschildert worden ist. Manchmal werden auch zu schwache Konkurrenten im Interesse der Durchführung einer einheitlichen Preispolitik nicht mit in den Rahmen der Organisation gespannt, sondern man trifft mit ihnen Sonderabkommen, durch die sie gegen Einräumung gewisser Konkurrenzvorteile, in der Regel Zubilligung etwas günstigerer oder höherer Rabatte an ihre Kundschaft, verpflichtet werden, die Kartellwerke nicht weiter zu unterbieten.

Es ist bei der Kritik der vorstehend besprochenen Maßnahmen der Kartellpolitik allgemein zu berücksichtigen, daß der Außensteiter an sich keine Veranlassung hat, wesentlich unter den Kartellbedingungen zu arbeiten. Sein Vorteil liegt vielmehr ja gerade darin, daß er an der Erhöhung des Preisstandes seitens des Kartells seine eignen Gewinne ebenfalls zu stützen vermag, indem er nur insoweit unterbietet, als erforderlich ist, um Kundschaft anzulocken.

Gilt es deshalb hervorragend leistungsfähige Kartellkonkurrenz zu bekämpfen, so müssen, falls die schon besprochenen Mittel nicht anwendbar sind, andere durch-

greifende Waffen gebraucht werden, wobei der Erfolg aber wesentlich von der Marktbedeutung des Kartells abhängt. Es kommt hier ein doppeltes Vorgehen in Frage, erstens eine Preiskampfpolitik und zweitens der Boykott. Der erstere Weg ist zumeist deswegen bedenklicher, weil er einmal den Zweck der Kartelle für längere oder kürzere Frist hinfällig macht, insofern die Kundschaft nur selten einseitig genug sein dürfte, den Außenseiter wegen Unterbietung desselben durch das Kartell fallen zu lassen, da sie schnell genug herausfinden wird, daß mit seinem Untergange das Kartell sofort mit den Preisen wiederum in die Höhe geht. Die Kundschaft wird deshalb weit eher geneigt sein, den Störenfried als Sturmbock oder auch gewissermaßen als „Regulator“ der Kartellpreispolitik nach Möglichkeit zu unterstützen. Bei der zweiten Maßnahme handelt es sich darum, dem Außenseiter möglichst nachhaltig Kundschaft abzusperren. Praktische Bedeutung gewinnt der Boykott im Kartellwesen vor allem gegenüber Außenseitern in der Form des bereits behandelten Abschlusses eines ausschließlichen Verbandsverkehrs. Er wird entweder durch einfachen Vertrag unter Konventionalstrafe mit der organisierten Kundschaft, aber auch bedeutenden Einzelkunden oder Lieferanten abgeschlossen, wobei freilich auch Vergünstigungen seitens des Kartells geboten werden müssen, meist in der Weise, daß auf den ausschließlichen Geschäftsverkehr mit dem Kartell eine Prämie in Form eines Preisnachlasses gewährt oder umgekehrt ein Preiszuschlag bei Mitberücksichtigung von Außenseitern erhoben wird, sogenannter Schutzkonto- oder Treurabatt. Wo der Kundschaft größerer Spielraum bleiben muß, weil der Wirkungskreis des Kartells ein beschränkter ist, wie etwa in den Nahrungsmittel- und Textilindustrien, werden diese Kampfmittel selten wirkungsvoll gestaltet werden können. Dieser äußere Organisationszwang ist überhaupt ein sehr umstrittenes Mittel der Kartellpolitik, namentlich wenn

er dazu dienen soll, jedes Aufbauen auch leistungsfähigster Außenleiter zu hindern, also einen „*numerus clausus*“ für das kartellierte Gewerbe zu schaffen. Diese besonders in der Nachkriegszeit entwickelte Politik verträgt sich in keinem Falle mit den Grundsätzen unseres Wirtschaftssystems. Die beste Abwehr bleibt für das Kartell stets eine gesunde produktionsfördernde und absatztechnisch geschickte Marktpolitik, vor allem eine vorsichtige, nicht egoistisch übertreibende Preispolitik. Mit Recht hat deshalb unsere Kart.D. die Sperre und sperrähnliche Maßnahmen unter behördliche Präventivkontrolle gestellt.

Unter der Voraussetzung einer gesunden Gründung und vorsichtigen Politik, also alle außergewöhnlichen und deswegen ja leider stets das meiste Aufsehen erregenden Fälle außer Betracht lassend, können wir nun an der Hand der erörterten allgemeinen Grundzüge der Kartellpolitik den Versuch wagen, ihre Wirkungen, freilich nur in den Hauptlinien festzustellen.

2. Einfluß der Kartelle auf die Industrie.

Der Einfluß der Kartelle auf ihre Mitglieder selbst läßt sich am sichersten nachprüfen. Allerdings pflegen sich diese Erfolge für ihre Mehrzahl in der Regel nicht sofort, sondern erst nach Verlauf einer je nach den besonderen Verhältnissen mehr oder minder langen Frist einzustellen. Denn zumeist dauert es eine gewisse Zeit, bis die unvermeidlichen Umwälzungen, die das Kartell in den Geschäftsverhältnissen hervorruft, verarbeitet und ausgeglichen sind. Die günstige Wirkung des Kartells beruht hier auf der Erzielung höherer oder wenigstens stetigerer Erträgnisse. Sie kann ein Kartell — gedacht ist hierbei zunächst an die einfachen Preiskartelle, die ja heute noch die überwiegende Mehrheit bilden, da der zumeist teure Apparat des Verkaufssyndikats und seine, die Selbständigkeit der Mitglieder

erheblich beschränkende Organisation längere Vertragsdauer bedingen — aber nur dann äußern, wenn es eine Reihe von Jahren Bestand hat. Eine kurzlebige Organisation frisst ihre Erfolge selbst wieder auf, denn sie wird fast stets von einer nur um so stärkeren Konkurrenz abgelöst, eine Folge des Zusammenarbeitens im Kartell, das notwendigerweise sehr viele Geschäftsgeheimnisse preisgibt, besonders über die Kundschaftsverhältnisse unterrichtet, also geradezu Aufklärungsdienste für den folgenden Konkurrenzkampf leistet. Andererseits wird aber auch die Kundschaft ganz unvermeidlich über so manches unterrichtet, das sich nach Sprengung des Kartells vorteilhaft gegen den einzelnen Lieferanten nutzen läßt. Auch wird die Kundschaft um so rücksichtsloser im Falle eines mißglückten kurzlebigen Kartellversuches vorgehen, als dann sehr wenig Gefahr einer neuen baldigen Kartellierung besteht. Auf der anderen Seite führt es ebenso fast regelmäßig zu schweren Nachteilen für einzelne Kartellteilnehmer, wenn man nicht den Mut findet, rechtzeitig ein Kartell aufzulösen. Man versucht dann regelmäßig nach allen möglichen Rezepten die Lebensfähigkeit zu verlängern, zumeist durch Einräumung von Vergünstigungen und Ausnahmen an unzufriedene Mitglieder oder Kunden. Man gräbt aber fast stets mit jeder Ausnahme mehr dem Kartell das Grab. Durch solche Versuche wird in der Regel die Kundschaft sehr bald verwirrt und Mißtrauen wird in die Reihen der Mitglieder gesät, ebenso werden sie gehindert, rechtzeitig notwendige Maßregeln zum Wiedereintritt in den ungehemmten Wettbewerb zu treffen.

Meist nur wenn es gelingt, dem Kartell eine mehrjährige Geltungsdauer zu verschaffen, wird es möglich, das Ziel zu erreichen. Eine vernünftige Kartellpolitik fordert hier gebieterisch ein langsames allmähliches Vorgehen, weil auch der Kundschaft Zeit gelassen werden muß, sich an die veränderten Bezugsverhältnisse zu gewöhnen. Das Kartell

ist im Regelfall, wenn seine Politik mit hinreichend starker Stellung im Markte zu rechnen vermag, imstande, günstige Konjunkturen besser auszunutzen, als der vereinzelte Unternehmer. Dadurch ermöglicht die Organisation es ihren Mitgliedern, größere Kapitalien zum Ausbau ihrer Betriebe zu verwenden, wie auch einen Reservefonds für schlechtere Zeiten aufzusammeln und hierdurch die Grundlagen der Unternehmungen zu stärken. Umgekehrt bei weichender Konjunktur vermag das Kartell jenen plötzlichen und wilden Preissturz aufzuhalten, der bei freier Konkurrenz häufig mit stärkerem Absinken der Konjunktur Hand in Hand geht. Günstige Folgen äußert auch der geregelte Zahlungsverkehr. Einmal bedingen — wie schon an anderer Stelle betont wurde — alle Kartelle, abgesehen von den lediglich hierfür gegründeten Konditionenkartellen, die Regelung der Zahlungsverhältnisse und haben die Macht zu ihrer Durchführung. Sodann gewährt aber auch der Schutz des Kartells den Mitgliedern die Möglichkeit auf „faule Kunden“ zu verzichten und auf böswillige Schuldner einen Druck notfalls durch Lieferungsentziehung auszuüben. Was aber der damit erzielte raschere Umschlag des Kapitals für einen hohen Einzel- und volkswirtschaftlichen Wert besitzt, wird ohne weiteres auch jedem Nichtkaufmann verständlich sein.

Nicht zu unterschätzen ist auch die Ersparung einer unter Umständen bedeutenden Menge von Spesen, da die durch die freie Konkurrenz gebotene intensive Bearbeitung der Kundschaft durch Kellame (ein heute bereits vielfach übermäßiger Ausgabenposten!), Musterfundungen und Reisende teils sich wesentlich einschränkt, teils bei den höher organisierten Kartellen mit selbständiger Verkaufszentrale sogar fortfällt.

Somit bietet ein gut arbeitendes Kartell fast regelmäßig eine geringere oder größere Aufbesserung der Rentabilität für die Mitglieder. Sie gestattet häufig eine Abstoßung des zumeist sehr teuren Bankkredits, ferner günstigere Abschlüsse

auf Rohstoffe und Produktionsmittel, weil entweder gegen Kassa gekauft werden kann oder aber jedenfalls die Kreditfähigkeit gesteigert ist. Meßbar in die Erscheinung tritt diese Hebung einer Industrie durch Kartellierung häufiger bei Verkäufen oder Gründungen in wesentlich günstigerer Bewertung des Unternehmens. Die sehr feine Nase der Börse schätzt denn auch die Bedeutung vor allem natürlich unserer Großsyndikate hoch ein, so daß das bloße Gerücht eines Scheiterns von Verlängerungsverhandlungen zu beträchtlichen Kursstörungen der in Frage kommenden Papiere führen kann.

Der gewiß nicht leicht wiegende Nachteil für das einzelne Kartellmitglied ist die mit der Stärke des Kartells in der Regel parallel gehende Beschränkung seiner Unternehmerfreiheit. Indessen führt die damit verbundene Risikominde- rung durchaus nicht notwendig, wie oft beklagt wird, zur Minderung der Verantwortung des Unternehmers. Selbst die straffest organisierten Syndikate schränken nur die kaufmännische Selbständigkeit — und auch diese zumeist nur für den Absatz — ein, in die Produktionsführung, diese nicht minder wichtige Aufgabe, greifen sie nur insoweit ein, als sie etwa die Gütermenge vorschreiben und die Herstellung unprofitabler Erzeugnisse zu unterbinden trachten. Es bleibt also dem strebsamen Unternehmer noch Arbeit genug, und nichts spricht ja schlagender gegen die Behauptung eines Kartellschlaraffentums als die Tatsache, daß gerade aus unseren stärksten Kartellen heraus ein mächtiger technischer Aufschwung, eine vielleicht sogar übertrieben glänzende großindustrielle Entwicklung erblüht ist.

Ob die Kartellierung bereits zur Wandlung der ökonomischen Anschauungen unseres Unternehmertums im Sinne einer Abkehr von dem Ideal der Unternehmerselbständigkeit herbeigeführt hat, möchte ich bezweifeln.

Der Behauptung allerdings, daß die Kartelle mittelstand-

erhaltend wirken, steht die Tatsache entgegen, daß gerade im gewerblichen Bereich der einflußreichen und deshalb auch besonders beständigen Syndikate, zweifellos mit veranlaßt durch die Kartell-Differentialgewinne sich eine starke kapitalistische Konzentration in Großunternehmen durchsetzt, die alles eher denn eine Förderung der Klein- oder Mittelunternehmen bedeutet. Man kann daher höchstens feststellen, daß der Kartellschutz, solange er mit diesen Ausweitungstendenzen noch vereinbar bleibt, den Absterbeprozess jener Unternehmen verlangsamt. Im großen ganzen geht der moderne Unternehmer, der erzogen ist im Bannkreise des wirtschaftlichen Individualismus, auch heute noch nur ungern in den Kartellvertrag. Bleibt es doch für eine kraftbewußte Unternehmerpersönlichkeit stets ein Zwang, sich einer regelmäßigen und eingehenden Überwachung seines gesamten kaufmännischen Betriebes unterwerfen zu müssen. Bei sachlicher Würdigung wird man freilich diese Revisionen auch vom Standpunkte des Unternehmers als einen Vorteil betrachten können. Tatsächlich ist hierdurch beispielsweise das Buchführungsweisen nicht unerheblich verbessert und häufig vereinfacht worden.

Die Wirkungen der Kartelle auf ihre industriellen Abnehmer lassen sich nicht mit derselben Eindeutigkeit feststellen. Hier kommen, wie übrigens selbstredend auch für die eben behandelten Wirkungsverhältnisse, die mannigfachen Unterschiede vor. Selbst wenn wir uns auf den Standpunkt stellen, daß jedes Kartell eine, wenn auch im Einzelfalle noch so bescheidene Machtstellung im Rücken haben muß, so kommt es doch sehr darauf an, in welchem Umfange es von dieser Macht Gebrauch machen kann und will. Bei der größeren Mehrzahl ist das Mehr oder Minder seiner Macht zeitlich und räumlich von ganz bestimmten Voraussetzungen abhängig, Voraussetzungen, die nicht von der kartellierten Industrie, sondern meist noch in höherem Grade von der allgemeinen Marktlage (Konjunktur), aber auch von seiner Kundschaft abhängen. Ein Gewinn blüht jedoch wohl regelmäßig der Kartellkundschaft, die Gewißheit nämlich, daß eine weitgehende Gleichmäßigkeit in der Preisstellung und den Verkaufsbedingungen herrscht. Die Einkaufskalkulation des Kunden wird damit auf eine eindeutigere

Grundlage gestellt. Allerdings wird diesen Vorteil nur die Kundschaft gelten lassen, die ihr kaufmännisches Genie nicht darin erblickt, die Preise dem Produzenten nach allen Regeln der Kunst einer oft mit verwerflichsten Mitteln arbeitenden Rücksichtslosigkeit zu drücken. Im übrigen wird die Wirkung der Kartellpolitik auf die industriellen Abnehmer vor allem davon abhängen, ob diese selbst wieder organisiert sind, oder aber als wirtschaftliche Einzelsubjekte der geschlossenen Organisation gegenüberstehen.

Die Rückwirkung auf selbst wieder kartellierte Kundschaft wird im allgemeinen nur günstig sein können, selbst wenn wir von dem bereits besprochenen ausschließlichen Verbandsverkehr absehen, durch den ein weitgehendes Schutz- und Trugbündnis geschlossen wird. Den kartellierten Abnehmern ist zunächst fast durchweg eine mehr oder minder weitgehende Abwälzung verteuertter Bezüge möglich, ja in der Praxis gestaltet sich die Entwicklung nicht selten derart, daß ein Abnehmerkartell seiner Kundschaft gegenüber aus der Preispolitik seines Lieferantenkartells beträchtliches Kapital schlägt, indem es hieraus einen Anlaß zu kräftigen Preissteigerungen nimmt. Einfache Preiskartelle werden allerdings auch hierin wesentlich weniger erzielen, als die festorganisierten Syndikate, und die bloßen Konditionenkartelle fallen für eine solche Abwälzungspolitik fast gänzlich aus.

Sehr viel hängt gerade bei dieser Frage auch von der Zollpolitik ab, da Abnehmergewerbe, deren Erzeugnisse stärkerem ausländischen Wettbewerb unterliegen, in der Weiterwälzung sehr beengt sind. So werden in der Regel Fertigfabrikatsgewerbe, bei denen der Schutz Zoll — auch konjunkturmäßig — weit weniger durchzugreifen pflegt, die Verteuerung ihrer Rohstoffe und Halbfabrikate in geringem Grade einholen können. Fast völlig fallen sie aber hiermit in dem gerade für sie so wichtigen Export aus. Der Kampf, den die Eisen und Stahl verbrauchenden Gewerbe gegen

die Preispolitik der Erzeugerkartelle zu Ende 1930 eingeleitet haben — trotz der Abi-Rabatte für die Ausfuhr — mag als Beleg dienen. Ebenso läßt sich nur ganz allgemein für die nichtkartellierten Abnehmer feststellen, daß die Preispolitik gut organisierter Lieferantenkartelle wesentlich schwerer auf ihnen lastet, weil sie durchweg nicht in der Lage sind, abzuwälzen. In ungünstiger Lage befinden sich daher vorwiegend bei dem heutigen Stande unserer deutschen Kartellentwicklung die exportierenden Industrien fertiger Fabrikate. In einzelnen Fällen können zersplitterte Abnehmerkreise auch durch das an sich wirtschaftlich gewiß berechtigte Bestreben der höher organisierten Kartelle benachteiligt sein, die Produktion zu rayonieren und zu kontingenzieren oder eine unlohnende Erzeugung einzustellen. Vor allem aber bedeutet es eine wirtschaftliche Gefahr für die in Rede stehenden Abnehmer, wenn die organisierten Lieferanten auf langfristige Kaufkontrakte (Schlüsse) zu hohen (wenn auch zeitlich berechtigten) Preisen drängen und dann bei rückläufiger Konjunktur auf ihrem Schein bestehen. Für die nichtkartellierten Abnehmer, die dem Strome der freien Konkurrenz preisgegeben sind, ist es in der Regel, namentlich bei stark fallender Konjunktur, ganz unmöglich, die hohen Kontraktpreise wieder herauswirtschaften zu können. In solchem Falle können sich die wirtschaftlichen Gegensätze dann in der Weise zuspitzen, wie sie beispielsweise zwischen verschiedenen Industriekreisen die Krisis von 1900 bis 1901 heraufbeschworen hatte. Damals ist es sogar zum Prozeß gegen das Roheisensyndikat auf Ungültigkeitserklärung von Kontrakten gekommen, der bedauerlicherweise verloren wurde. Andererseits entspricht der Widerstand gegen rasches und nachhaltiges Herabgehen mit den Preisen oft auch dem Interesse der Kundschaft.

Die Frage, wie weit die Kartelle durch Verfolgen einer möglichst gleichmäßigen Preispolitik imstande sind, überhaupt

Konjunkturschwankungen zu verhindern, kann heute noch nicht als gelöst gelten. In der Wissenschaft mehren sich aber, wie mir scheint mit Recht, die Stimmen, die den behaupteten Vorteil kartellmäßiger Preisstabilisierung vom volkswirtschaftlichen Standpunkt angreifen¹⁾. Wohl aber wird man annehmen dürfen, daß beim Niedergang des Wirtschaftslebens diese Kartelle durch „Halten auf Preise“ auch weiteren Preisen ihrer Kundschaft Stützen für eine Übergangszeit — die freilich nicht zu lange währen kann — zur Umstellung bieten kann. In allen Fällen z. B., wo die Kundschaft der Kartelle bereits größere Posten Ware unter Kalkulation der höheren Kartellpreise verkauft hatte, würde sie geschädigt werden, wenn diese Kartelle plötzlich selbst erheblich niedrigere Preise anzeigten, weil dann bereits weiterverkaufte Waren zu teuer, also nicht absatzfähig würden.

Ein besonderer Einfluß der Wirkungen der Kartellpolitik auf industrielle Abnehmer kommt der seit dem Kriege so stark entwickelten kapitalistischen Organisationspolitik zu, besonders durch die Bildung der „gemischten Werke“. Da sie verschiedene Produktionsstufen — zumeist weitgehende Eigengewinnung von Vorprodukten und Fertigerzeugnissen — umfassen, werden sie unabhängig von der Politik der Lieferantenkartelle, können vielmehr als deren Mitglieder zur Verteuerung der Kosten ihrer „reinen“ Konkurrenten in den Fertigerzeugnissen beitragen; hierauf wird unten noch näher eingegangen.

Gerade im Zusammenhange mit dieser industriellen Konzentrations- und Kombinationspolitik der großen gemischten Werke hat auch die Frage der Ausfuhrpolitik der Kartelle eine besondere Schärfe gewonnen. Die weit überwiegende Zahl der deutschen Kartelle, namentlich der weniger fest organisierten, enthält sich in der Regel jeder Ein-

¹⁾ Vgl. hierzu meine „Kartellpolitik“ S. 79, wo auch die neuere Literatur berücksichtigt ist.

wirkung auf das Auslandsgeschäft. Der wichtigste Grund ist, daß angesichts der heutigen Weltmarktskonkurrenz die Durchführung einheitlicher Preispolitik jenseits der eigenen Zollgrenzen für die meisten Welthandelswaren als sehr schwer durchführbar erscheint, weswegen ja auch die internationale Kartellierung meist nicht die unmittelbare Aufgabe einer einheitlichen Preisregulierung für den weltwirtschaftlichen Gesamtabsatz unternimmt, sondern die Sicherung nationaler Preispolitik durch den schon erwähnten Gebietschutz. Die Ausfuhr zu billigeren als den Inlandspreisen — das sogen. Dumping¹⁾ — kann für die Verkaufssyndikate Bedeutung gewinnen, weil sie dieses Absatzventils nicht ent-raten können. Diese Ausfuhr ist auch insoweit vielleicht vertretbar, als sie lediglich dazu dient, Überschüsse der Gütererzeugung abzustößen, wie sie bei der kapitalistischen Produktionswirtschaft unvermeidlich sind und selbst von den Syndikaten mit Regelung der Produktion nicht aus der Welt geschafft werden können. Unter diesem Gesichtspunkte ist selbst bei normaler Konjunktur eine Ausfuhr zu Preisen erforderlich, die bis auf die volle Zoll- und Frachtdifferenz, ja häufig noch beträchtlich darunter gehen. In Zeiten wesentlich abgleitender Konjunktur auf nationalen Märkten, in denen dann selbst durch beträchtliche Preisermäßigung der binnenländische Konsum nicht wesentlich aufnahmefähiger gemacht werden kann, kann dieser Export Krisen lindern. Zuzugeben ist, daß die Schutzzollpolitik, zumal bei der Ausdehnung und Verschärfung, die sie jetzt wieder erfährt, den Anreiz zu solcher Ausfuhr vermehrt und zugleich wirtschaftspolitisch wesentlich gefährlicher gestaltet hat. Denn sie steigert die Spannung zwischen In- und Auslandspreisen dadurch, daß sie den Inlandskonsumenten von den zollgeschützten Inlandskartellen abhängig macht.

¹⁾ Den ausführlichsten Überblick über diese viel — größtenteils auch mit guten Gründen — angegriffene Politik bietet Pesl, „Das Dumping“, München 1921; ferner Ernst Döblin, „Theorie des Dumpings“, Jena 1931.

Wenn das Zollsystem sich aus einem Erziehungs- zu einem Schutz Zollsystem entwickelt, hat es die natürliche Folge, zollgeschützte Industrien dank der ihnen gebotenen Möglichkeit hoher Inlandspreise und Gewinne zur Ausdehnung zu verleiten, die über die Bedürfnisse des heimischen Marktes hinauswachsend die Notwendigkeit der Ausfuhr fortdauernd steigert. Durch die Kartellentwicklung ist zweifellos diese an sich gegebene Entwicklung verstärkt worden. Denn erst die Kartelle haben es in sehr vielen Fällen den organisierten Industrien ermöglicht, den Schutz Zoll in ihrer binnenländischen Preispolitik voll auszunutzen. Diese Entwicklung haben aber ausländische Märkte nicht mit verschränkten Armen über sich ergehen lassen, sondern das Gegenmittel entsprechender Zollpolitik gebraucht. Die Verbindung des Schutzzolls mit einem entwickelten Kartellwesen verschärft also diese Exportpolitik zu einer unter Umständen wirtschaftlichen Gefahr.

Sie erscheint aber besonders bedenklich, wenn diese billigere Ausfuhr nicht mit Fertigfabrikaten, sondern gerade mit Rohstoffen und Produktionsmitteln erfolgt. Damit werden den Fertigfabrikationsindustrien, den fast für jedes hoch entwickelte Industrieland schon wegen ihrer ungleich sozial und wirtschaftlich bedeutenderen Verwendung menschlicher Arbeitskraft wichtigsten Ausfuhrgewerben diese Stoffe verteuert, gleichzeitig aber ihren Weltmarktkonkurrenten wesentlich billiger geliefert.

Wie weit diese Schädigung geht, wird im Einzelfalle allerdings noch von den besonderen Industrie- und Konjunkturverhältnissen abhängen. Jedenfalls aber schädigt diese Exportpolitik der Kartelle ihre Abnehmer. Sie schädigt ferner die nichtorganisierten Abnehmer in höherem Grade als die wiederum selbst in Kartellen zusammengeschlossenen, weil die letzteren, wie schon erwähnt, die Lasten im Inlande eher abwälzen können.

3. Einfluß der Kartelle auf den Handel.

Die Rückwirkungen der Kartellbildung auf diejenigen Abnehmerkreise, die wir als „Warenhandel“ bezeichnen, decken sich in mancher Beziehung mit den eben besprochenen Verhältnissen der industriellen Abnehmer. Bei der mannigfachen Gliederung des Handels und seiner so verschiedenartigen Stellung zu der Produktion läßt sich ein einheitliches Bild indessen nicht geben. Wir müssen uns daher mit der Fest-

stellung einiger typischer Erscheinungen begnügen und beginnen mit der Unterscheidung von Fabrik- und Kaufmannshandel. Unter „Fabrikhandel“ verstehen wir mit der herrschenden Begriffsbestimmung den Eigenhandel der Fabrik mit den von ihr hergestellten Waren. Diese Vereinigung von Gütererzeugung und Vertrieb hat ja in der heutigen Volkswirtschaft bei einer großen Reihe von geeigneten Industrien einen bedeutenden Umfang erreicht, vor allem in der Steinkohlen- und der Eisen- und Stahlindustrie durch die Ausbildung der sog. Werkhandelsunternehmen, vielfach verbunden mit eignen Binnenschiffahrtsbetrieben.

Diese Neubildung ist dem Streben entsprungen, gegebenenfalls die Handelsbeziehungen nicht mehr aus der Hand zu geben, vielmehr auf alle Fälle sich eine leistungsfähige Absatzorganisation zu sichern. Und zwar gingen in dieser Weise nicht nur große Industriewerke durch Angliederung von Händlerfirmen vor, sondern auch umgekehrt erzwangen sich verschiedene über eigne industrielle Hilfsquellen verfügende Händlerfirmen durch den Ausbau und die Angliederung industrieller Unternehmen eine selbständige Stellung. Der Ursprung dieser „Werkfirmen“ reicht allerdings schon in die Zeit vor Bildung unserer großen Syndikate Ende der achtziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts zurück, so die Gründung der Korbacher Hüttenwerke durch die Koblenzer Eisenhändlerfirma Carl Später. Bekannt ist ferner die Entwicklung der Firma Thyssen & Co. in Mülheim a. d. Ruhr. Sofern diese Ausschaltung des Zwischenhandels zu einer Verkürzung und damit Verbilligung des Weges der Ware vom Hersteller zum Verbraucher führt, wird sie als wirtschaftlicher Gewinn zu begrüßen sein.

Kartelle streben andererseits nach einer Förderung ihrer Handelsabnehmer. Hieraus haben sich die neuerdings häufigen Streitigkeiten mit Einkaufsgenossenschaften namentlich der Handwerker-Produzenten entwickelt, die für ihren kol-

lektiven Großbezug die gleichen, besonders preislichen Vorteile beanspruchen, wie der Großhandel, um ihn dadurch umgehen zu können. Gerade die Kartelle der Fertigwarenindustrien suchen dagegen meist ihren Großhandel als Lagerhalter und Konjunkturrisikoträger zu stärken. Diese kaufmännische Großkundschaft wird dadurch häufig treuer Verbündeter. Im wesentlichen durch die Judikatur des Kartellgerichts in Prozessen über die Zulässigkeit ungünstigerer Behandlung von Genossenschaften ist nunmehr die Stellung der Genossenschaften als Großabnehmer gegenüber dem Großhandel dahin festgelegt, daß sie ihm gleichstehen, sofern sie regelmäßig in gewinnbringender Absicht ihren Absatz über den Kreis ihrer Mitglieder auszubreiten bestrebt sind.

Zu den Kreisen des Handels, die durch die Kartellierung vielfach benachteiligt werden, gehören die Handelsvertreter. Der Agent wird sowohl für die Kartellmitglieder wie für die Kundschaft in oft erheblichem Maße überflüssig. Allerdings wird diese Entwicklung je nach dem Charakter der Industrie und entsprechend ihrer Kundschaft eine verschiedenartige bleiben. Alle jene Gewerbe, die, wie etwa Textil- oder Nahrungsmittelindustrie, einer zersplitterten Kundschaft gegenüberstehen, werden selbst bei umfassenderer Kartellierung des Zwischenhandels dieser Vermittler sehr viel mehr bedürfen, als etwa Halbfabrikatsindustrien, deren Kundschaft lediglich größere Industrien bilden. Hier kann in weiterer Entwicklung, wenn beide Käufer kartelliert, insbesondere in Verkaufssyndikaten organisiert sind, eine weitgehende Ausschaltung aller Zwischenhandelsglieder eintreten.

Der Einfluß der Kartellpolitik auf den Handel muß wesentlich davon abhängen, wie weit dieser selbst durch eigne Organisation seine Interessen verteidigen kann. Das ist in den letzten Jahren im Großhandel, in beträchtlichem Umfange auch im Einzelhandel geschehen. Daraus haben sich dann vertragliche Abmachungen über die Grundzüge der gegenseitigen Marktpolitik entwickelt, wobei freilich recht häufig starke Lieferantenkartelle der bestimmende Partner sind. Ist auf diese Weise durch eigene Organisation der Zwischenhandel vor Übermacht der industriellen Kartelle zu

schützen, so ist auf der anderen Seite nicht zu übersehen, daß jedenfalls durch die Produzentenkartelle die kaufmännische Selbstständigkeit eine wesentliche Beschränkung erfahren muß, beim Handel als notwendige Folge entsprechender Beschränkung der kaufmännischen Tätigkeit beim Produzenten. Die Lebensquelle des Handels: „Billigster Einkauf und teuerster Verkauf“ wird zwar nicht völlig unterbunden, aber doch sehr erheblich eingeengt. Die Möglichkeit, eine „Konjunktur“ beim Einkauf auszunutzen, wird einem fest organisierten Kartell gegenüber fast völlig ausgeschaltet, da das Streben der Kartelle gerade darauf gerichtet sein muß, die Konjunkturschwankungen nach Möglichkeit außer Betracht zu lassen, oder aber, sofern das für einen längeren Zeitraum kaum in ihrer Macht liegt, jedenfalls solange und soweit wie möglich die Preise zu halten. Die Tätigkeit des Kaufmanns wird infolgedessen, wie bei den Produzentenkartellen, im wesentlichen darauf gerichtet sein müssen, die Technik des Betriebes zu verbessern, worin bei uns trotz wesentlicher Fortschritte noch mancherlei zu leisten wäre. Sodann wird vor allem die kaufmännische Intelligenz auf den Verkauf und seine Erweiterung zu konzentrieren sein. So steht auch heute in Deutschland der Handel, jedenfalls der Großhandel — vielleicht mit teilweiser Ausnahme des Ausführhandels — der Kartellentwicklung keineswegs grundsätzlich ablehnend gegenüber.

Bei Würdigung aller in Frage kommenden Verhältnisse ist ja auch festzustellen, daß der Handel Einbußen der kommerziellen Bewegungsfreiheit durch ein ruhigeres Arbeiten aufgewogen erhält, ein solches Urteil ist z. B. seitens des Textilhandels in der jetzt abgeschlossenen umfangreichen Untersuchung durch den Enquete-Ausschuß mehrfach abgegeben worden.

4. Einfluß der Kartelle auf die Arbeiterschaft.

Die Wirkung der Kartelle auf die Arbeiter ist eine Frage, die zumal bei dem heute vorwiegend politischen Hintergrund der Arbeiterpolitik von begreiflicherweise nicht geringerer Bedeutung ist. Gleichwohl kann gerade ihre bisherige Behandlung in der Kartellliteratur wohl am allerwenigsten befriedigen. Es erklärt sich dies in erster Linie daraus, daß unsere deutschen Kartelle im Rahmen unserer gesamten industriellen Interessenorganisation großen Wert darauf legen, unter Hinweis auf das Bestehen spezifischer Arbeitgeberverbände zu betonen, daß sie sich mit der Regelung der Arbeiterverhältnisse nicht zu befassen brauchen und nicht befassen können.

Bei dem heutigen Stande der industriellen Interessenorganisation ist es auch richtig, daß bei dem Bestehen völlig selbständig organisierter Arbeitgeberverbände die Belastung der ohnehin schwierigen Kartellorganisation mit den verwickelten und einschneidenden sozialpolitischen Fragen von den Kartellen vermieden wird. Auf der anderen Seite aber hieße es den ganzen Charakter unserer industriellen Unternehmerorganisation und das Verhältnis ihrer verschiedenen Zweige zueinander verkennen, wollte man unmittelbare und mittelbare Beziehungen und Einflüsse der Kartelle auf die Arbeiterfrage, dem Buchstaben der Kartellsatzungen folgend, kurzerhand bestreiten. Bei der aus mancherlei berechtigten Gründen befolgten Taktik einer Nichtöffentlichkeit ihrer Politik ist es allerdings schwer, besonderes Tatsachenmaterial zu erhalten. In Wahrheit aber können die Kartelle der Sozialpolitik gar nicht fernbleiben, wenn sie sie auch gewiß nicht entfernt mit der gleichen Energie zu behandeln vermögen, wie etwa die von einheitlichem Willen geleitete kapitalistische Organisation der Trusts. Innerhalb der Kartellbewegung bestehen außerdem natürlich wiederum sehr bedeutende Unterschiede, je nach den verschiedenen industriellen und

vor allem auch organisatorischen Verhältnissen des betreffenden Gewerbes. Industrien, die über tüchtige wirtschaftliche Vereine und Arbeitgeberverbände verfügen, werden es weniger benötigen, nun auch noch in ihren Kartellen Arbeiterpolitik zu treiben, als jene Gewerbe, deren Organisation sich zunächst im Kartell erschöpft, das eben in solchem Falle ein wenig „Mädchen für alles“ spielen muß. Aber auch im ersteren Falle liegt es nahe, daß die verschiedenen Organisationen in Kampfzeiten einander unterstützen, es wird dies schon in den natürlichen sachlichen und persönlichen Beziehungen der Organisationen untereinander begründet. Dabei werden die Kartelle vor allem nicht nur finanzielle Hilfe leisten können, sondern sie werden auch dank der Disziplin ihrer Mitglieder mancherlei andere sachliche Unterstützung gewähren. Dem Kartell steht dabei vor allem ferner ein wesentlich besserer Überblick über die jeweilige Geschäftslage und damit über die Aussichten eines Arbeitskampfes zur Verfügung; außerdem kann ein Kartell, abgesehen von etwaigen Vereinbarungen mit seinen Lieferanten über Lieferungsausfälle (Streikklausel), vor allem auch bei partiellen Streiks durch gegenseitiges Aushelfen mit Lieferungen den Kampf der organisierten Arbeiter empfindlich schwächen, zumal wenn bei Verkaufssyndikaten individuelle Lieferung seitens der Kundschaft nicht verlangt werden kann. Für die Arbeiter aber bedeutet diese Stärkung der Unternehmerstellung zweifellos eine beträchtliche Erschwerung ihrer Angriffs- und Verteidigungspolitik. Sofern die Kartelle andererseits ihren Zweck einer Ertragsverbesserung der angeschlossenen Unternehmen erreichen, schaffen sie damit die Grundlage zur Verbesserung der Arbeits-, insbesondere der Entlohnungsbedingungen. Das durch ihren Lebenszweck für alle höheren Kartelle gebotene Streben nach möglichster Gleichmäßigkeit der Beschäftigung muß ebenfalls für längere Zeiträume der Arbeiterschaft zugute kommen. Hatte

der Arbeiter unter der Herrschaft der freien Konkurrenz die Möglichkeit, bei aufsteigender Marktbewegung seine Lohnforderungen und Arbeitsbedingungen kräftig in die Höhe zu schrauben, so erkaufte er doch diesen vorübergehenden Vorteil mit dem zweifellos schwerer wiegenden Risiko, bei Verschlechterung der Konjunktur nicht nur das Errungene zu verlieren, sondern vielfach sogar wiederum zu ungünstigeren Bedingungen als vor der Aufbesserung arbeiten zu müssen. Da die Kartelle auch zum inneren betrieblichen Ausbau anreizen, wird hierdurch besonders die vermehrte Einstellung gelernter Arbeiter vergrößert. Fraglos hat sich die Stellung der Arbeiterschaft durch die politische Entwicklung nach dem Kriege grundlegend verbessert. Durch die weitgehende staatliche Regelung der Lohnkämpfe, namentlich die Verbindlichkeitserklärung von Tarifabkommen ist sie bei weitem nicht mehr in dem früheren Ausmaße abhängig von der wirtschaftlichen und organisatorischen Stärke der Unternehmer. Für diese hat die weitgehende Übereinstimmung der Lohn- und Arbeitsverhältnisse zur Vereinheitlichung eines wesentlichen Kostenfaktors geführt und hierdurch die Kartellierungsfähigkeit günstig beeinflusst.

In der Vorkriegszeit hat in allerdings nur vereinzelten Fällen die Entwicklung zur Bildung sogen. „Allianzen“ geführt, wie sie in England bereits seit längerer Zeit sich Bahn gebrochen hatte in der Form einer Unterstützung des Unternehmerkartells durch die organisierte Arbeiterschaft. Der Gewerksverein der Arbeiter verpflichtet sich in diesem Falle, nur für solche Unternehmer zu arbeiten, die dem Kartell angehören, während dafür die Kartellmitglieder „Nichtgewerksvereiner“ nicht einstellen. Hier liegt also eine organisatorische Gegenseitigkeitsversicherung vor, deren hervorragende Wirkungsmöglichkeit nicht unterschätzt werden darf. Auch in Deutschland bestehen heute noch ähnliche „Allianzen“, so in verschiedenen Zweigen des Buchdruckgewerbes. Ohne Zweifel können derartige Allianzverträge ein nachhaltiges Mittel zur Bekämpfung von Außenseitern werden.

Eine weitere Entwicklung kollektiver Arbeitsverträge, die sich recht gut im Rahmen der Kartellpolitik verwirklichen könnte, wäre

die Durchführung der gleitenden Lohnskala (englisch: sliding scale, amerikanisch: basis system). Es ist dies der Versuch, die jeweilige Lohnhöhe durch gemeinsame Abmachung der Unternehmer und der Arbeiterorganisation je nach der industriellen Konjunktur festzusetzen. Derartige sozialpolitisch begreiflicher Weise sehr wichtigen Experimente sind in der englischen Kohlen- und Eisenindustrie schon in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts begonnen worden; in der Eisenindustrie der Vereinigten Staaten sogar schon zehn Jahre früher. Auch heute könnten viele Unstimmigkeiten über die Lohnfrage durch Verwirklichung dieses Gedankens beseitigt werden, wobei ja die einheitliche Preispolitik des Kartells, die sicherlich regelmäßig keine Preispolitik ist, sehr übersichtliche Grundlagen böte. Ich sehe auch in dem heute herrschenden Gedanken kollektiver Lohnvereinbarung kein Hindernis, sondern sogar eine Erleichterung der Durchführung.

Die heute gleich stark politisch wie wirtschaftlich organisierte Arbeiterschaft nimmt aber mit wachsender Energie auch Interesse am Kartellwesen als Verbraucher, und zwar in dem von ihrem privatwirtschaftlichen Standpunkte durchaus berechtigten Bestreben, die verbesserten Nominallöhne durch Verhinderung eines überhöhten Preisniveaus in möglichst ausgiebige Reallöhne umzuwandeln. In der Staatsaufsicht über die Kartell- und Trustpolitik erblicken sie eine Handhabe für die Verwirklichung dieses Zieles. Deshalb ist von seiten der organisierten Arbeiterschaft — und in gleicher Weise auch seitens der Angestellten — stets eine starke öffentliche Kontrolle gefordert worden, deshalb genügt ihnen auch die jetzige KartellWD. noch nicht, vielmehr fordern sie ein „Kartellamt“, in dem ihre Vertreter neben denen der Unternehmer Sitz und Stimme erhalten sollen¹⁾.

Allerdings wird es unter den gegenwärtigen Verhältnissen sehr schwierig sein, eine zufriedenstellende Lösung des Grundgedankens zu finden. Denn für die Kartellpolitik muß die Lohnhöhe stets als wichtiger Kostenfaktor eine wesentliche Rolle spielen. Sonach ergibt sich eine Abhängigkeit zwischen ihr und den

¹⁾ Zu vgl. etwa den Entwurf eines „Kartell- und Monopolgegesetzes“ der Sozialdemokrat. Partei. Reichstagsdruck. Nr. 439 v. 9. 12. 30, Kartellwch. 1930 S. 824 ff.

Kartellpreisen, die freilich sehr verschiedene Stärke und Bedeutung besitzt, die aber doch erkennen läßt, daß gegen Kartellpreise nur dann berechtigterweise eingeschritten werden kann, wenn sie nachweislich ohne Rücksicht auf die Kostenfrage lediglich in Auswirkung einer Machtstellung dem Markt aufgezwungen werden können. Das bleibt aber für breitere und wichtigere Kreise der Verbrauchsgüter eine, dann gewiß auch mit Nachdruck zu bekämpfende, Ausnahme.

Die Arbeiterschaft muß aber auch aus dem Grunde ein sehr bedeutendes Interesse daran nehmen, ihre Lohnhöhe nach der Höhe der Kartellrentabilität auszurichten, weil eine allgemeine Kartellentwicklung, wie wir sie immerhin in Deutschland bereits erreicht haben, in einem durch den Schutzzollgürtel gewissermaßen doch „geschlossenen Handelsstaat“ notwendigerweise nach Verlauf einer entsprechenden Entwicklung das allgemeine Preisniveau der wichtigsten Massenverbrauchsartikel heben muß. Das trifft vor allem die große, mit ihrem Einkommen am schwächsten gestellte Konsumentenschicht der Arbeiter.

Die Stellung der organisierten Arbeiterschaft — die nichtorganisierte hat ja überhaupt keine erkennbare Meinung — ist aber der Kartellbewegung durchaus nicht entgegen. Politisch kann sie es auch aus dem Grunde nicht sein, weil sie ja für ihre eignen wirtschaftlichen Interessen weitgehenden organisierten Selbstschutz fordert. Sie verlangt nur eine hinreichende organisatorische Bewegungsfreiheit für sich selbst und heute auch die erwähnte Mitwirkung an der Kartellkontrolle, um sowohl als Produzenten der Ware Arbeit, wie als Konsumenten ihren Anteil an den Ergebnissen dieser Entwicklung zu gewinnen.

5. Einfluß der Kartelle auf die Angestellten.

Eine Erörterung der Wirkungen auf die entlohnten Kopfarbeiter, den vielseitigen Kreis der kaufmännischen und technischen Beamten hat erst nach dem Kriege eine erheblichere, auch politische Bedeutung gewonnen, nachdem einmal

schon ihr rein ziffernmäßiges Gewicht sich ganz erheblich verstärkt hat, und auch dieser Arbeitnehmerkreis eine ausgedehnte gewerkschaftliche Politik verfolgt, die gleichfalls ihr Konsumenteninteresse weitgehend zu schützen bestrebt ist.

Es ist nicht zu verkennen, daß gerade dieses menschliche Räderwerk der industriellen Riesenmaschinerie von den technischen und unternehmungsweißen Umwälzungen besonders betroffen wird, da diese Entwicklung ihre Stellung, nicht nur rein wirtschaftlich, sondern auch sozial in viel höherem Maße angreift, wie die Handarbeiterschaft. Daß die moderne großindustrielle Entwicklung das kaufmännische und technische Privatbeamtentum mehr und mehr in den Rahmen einer besonderen sozialen Klasse hineinpreßt, aus der ein Entrinnen in die höhere Region des selbständigen Unternehmers, Fabrikanten oder Kaufmanns, immer schwieriger wird, wäre zunächst nur in so weit auf Rechnung der Kartellentwicklung zu setzen, als sie die industrielle Konzentration und damit die Existenzerschwerung für die Mittel- und Kleinunternehmung zu fördern geeignet ist. Hierzu lassen sich heute einheitliche Feststellungen kaum treffen. Schon in der Industrie entwickeln sich diese Dinge durchaus verschieden. Allerdings halte ich an der Auffassung fest, daß die Kartelle nicht geeignet sind, den natürlichen technisch-kapitalistischen Konzentrationsprozeß wesentlich aufzuhalten, nur sein Tempo mögen sie vielleicht da und dort verlangsamten. Mit dieser Entwicklung geht zwangsläufig eine dauernd vermehrte Entpersönlichung der Unternehmung Hand in Hand. Ihre Bergesellschaftung bedeutet aber wachsende Ausbildung einer industriellen Beamtenhierarchie. Denn es trifft heute bei den kapitalistischen Riesenunternehmen kaum noch zu, daß die Führung in einer einzelnen Unternehmer-Persönlichkeit ruht. Sie wird vielmehr durch kollektive Direktorien verdrängt. Auch das Unternehmungsrisiko ist damit weitgehend versachlicht worden. Die Leiter sind selten

in Ausschlag gebendem Maße finanziell beteiligt. Die Unternehmerpersönlichkeit beginnt sich in ihren Funktionen grundlegend zu wandeln. Das kann für die nachgeordnete kaufmännische und technische Beamtschaft verbesserte Aufstiegsmöglichkeiten bedeuten, da sie nur vom „Können“, nicht mehr vom Kapitalbesitz abhängen. Die ganze Entwicklung führt aber, wie bei jedem Beamtentum, für die Masse zur Versteinerung ihrer Berufs- und damit der Lebensbedingungen.

Eine andere Frage ist es, ob für das mehr und mehr zur Kaste eingeengte industrielle Beamtentum durch die Kartelle die Berufsbedingungen gebessert werden oder wenigstens in weiterer Entwicklung eine günstigere Gestaltung erwarten lassen. Unterbindet die Ausschaltung oder Einschränkung der freien Konkurrenz häufig die Möglichkeit, zum Unternehmer aufzusteigen, wie sie sicherlich der freie wirtschaftliche Wettbewerb reichlich geboten hat, so können die Kartelle doch andererseits mit der Konsolidierung des industriellen Ertrags auch ihren Angestellten größere Sicherheit eines geregelteren und steigenden Einkommens eröffnen. Allerdings wird sicherlich das Sichrühren in einer tüchtigen Berufsorganisation notwendig sein. Die industriellen Beamten sind hierfür unzweifelhaft in höherem Maße vorgebildet und geeignet als selbst der hochqualifizierte Handarbeiter.

Der Erfolg ihrer beruflichen Interessenvertretung wird aber durch die Kartellierung der Industrie, soweit ich sehen kann, nicht erschwert, sondern erleichtert. Denn, abgesehen von dem Entgegenkommen, das die selbst organisierten Unternehmer der Berufsorganisation ihrer Angestellten nicht weigern können, muß die industrielle Kartellierung die Steigerung der technischen Entwicklung begünstigen. Das bedeutet vielfach — jedenfalls für einzelne Kreise des Personals — gesteigerte Anforderungen, dessen ökonomisch höhere Bewertung damit wiederum gar nicht ausbleiben kann.

Andererseits kann durch die zweifellos aus der Kartellierung vielfach zwangsläufig entspringende Rationalisierung von Erzeugung und Absatz nicht nur eine umfangreichere Freisetzung auch von kaufmännischen und technischen Angestellten hervorgehen, sondern auch Schablonisierung der Büroarbeit, die zu starker maschinell unterstützter Konzentration und Verwendung geringer entlohnter Angestellter führen kann.

Genau aber wie bei der Arbeiterfrage wird auch hier, nur vermutlich noch in verstärktem Maße, die Entwicklung sehr wesentlich von der Organisationspolitik der kaufmännischen Angestellten abhängen. Vor den Handarbeitern voraus haben sie hierbei die höhere Bildung, die allerdings nicht durchweg gleichbedeutend mit größerer Disziplinierbarkeit ist, und an sich wenigstens teilweise größere ökonomische Widerstandsfähigkeit.

Die Einflüsse in den übrigen Gewerben, vorzüglich im Großhandel dürften entsprechend der weit geringeren wirtschaftlichen Bedeutung ihrer Kartellierung stark gegen die Umwälzungen in der Industrie zurücktreten. Handel sowie industrielles und handwerksmäßiges Kleingewerbe werden noch auf lange Zeit die Gebiete individuellen Unternehmertums und damit auch der Jungborn für diese der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft unentbehrliche Kategorie selbständiger Wirtschaftspersönlichkeiten bleiben.

Alles in allem wird, wie die organisierte Großindustrie bereits erkennen läßt, durch die Kartellentwicklung mit der Konsolidierung der Industrie auch die Stellung der Industriebeamtenschaft gefestigt werden. Die Arbeitsgelegenheit und damit vermutlich auch in mancher Beziehung die Freiheit des Arbeitsvertrages wird stärkere Einschränkung erfahren, die materielle Lage für tüchtige Kräfte eine gesichrtere werden; für die Tüchtigkeit aber hat die Kartell-

entwicklung sogar ideell und materiell gut bezahlte Ämter auch für nachgeordnete Beamte eigens geschaffen.

6. Einfluß der Kartelle auf die Volkswirtschaft.

Eine Untersuchung der Allgemeinwirkungen der Kartelle wird sich in der Behandlung der Frage erschöpfen können, ob sie befähigt sind, die volkswirtschaftlichen Krankheiten, die Krisen, wenn auch nicht zu verhindern, so doch wenigstens wesentlich zu mildern und zu heilen.

Unter den Krisen versteht man ¹⁾, ganz allgemein gesprochen, jene Gleichgewichtsstörungen, die die Volkswirtschaft als Ganzes oder in wichtigen Teilen, dann aber stets mit Rückwirkung auf weitere Kreise befallen. Diese Krankheiten des Wirtschaftskörpers sind mit Ausnahme der Störungen „höherer Gewalt“ stets auf Mängel in der Organisation der Volkswirtschaft zurückzuführen, z. B. durch große Fehlernten oder Überschußernten, deren Abwendung auch heute noch zunächst außer Bereich der einzelnen Volkswirtschaft, vielfach überhaupt menschlicher Abhilfe liegt, aber durch die Entwicklung der kapitalistischen Weltverkehrswirtschaft zweifellos stark gemildert sind.

Für die folgenden Betrachtungen muß aber von einer Bezugnahme auf die gegenwärtige Weltkrise insoweit abgesehen werden, als sie unzweifelhaft ganz außergewöhnlichen mit dem Weltkriege und insbesondere den ökonomisch geradezu törichten Friedensverträgen geschaffenen Verhältnissen entspringen. Wie weit mittelbar die vielfach damit im Zusammenhange stehende nationale und internationale Kartellierung und Trustierung in den kontinental-europäischen Ländern durch übertriebene technisch-kapitalistische Rationalisierung und Steigerung der Leistungsfähigkeit zur Verschärfung und Verlängerung der Krise beiträgt, muß

¹⁾ Zu vgl. Volkswirtschaftslehre von Prof. Dr. E. F. Fuchs in dieser Sammlung.

gleichfalls unerörtert bleiben. Fest scheint dies nach den Untersuchungen unseres schon erwähnten Enquete-Ausschusses für die deutsche Montan- und Großeisenindustrie zu stehen. International dürfte es ebenso für einzelne Zweige der chemischen Industrie (Stickstoff, Kunstseide), auch der Metallindustrien Geltung beanspruchen.

Theoretisch läßt sich der Beweis für eine vorteilhafte Regulierung einer im wesentlichen auch durch entsprechenden Zollschutz und hinreichend vielseitige wirtschaftliche Hilfsquellen sowie einen ausreichenden Absatz durch eine dichte Bevölkerung mit kaufkräftigem Bedarf sich selbst genügenden Volkswirtschaft leicht konstruieren.

Stellen wir uns vor, unser Reich wäre in solcher Lage und es wären alle wichtigen Gewerbezüge in festgefügtten Kartellen organisiert. Zunächst arbeiteten die Industrien der verschiedenen Produktionsstufen etwa im ausschließlichen Verkehrsverkehr miteinander. Weiter soll auch der noch verbleibende Zwischenhandel in kräftige Organisationen gegliedert und somit befähigt sein, ein maßgebendes Wort über die Regelung von Produktion und Absatz mitzusprechen. Ebenso soll die Arbeiterschaft durch umfassende wirtschaftlich verständig geleitete und einflußreiche Gewerkschaften, beispielsweise auch durch die besprochenen „Allianzen“ mit den Unternehmerkartellen dafür sorgen, daß der Lohn und damit die Kaufkraft der breitesten Konsumentenschichten sich nach der wirtschaftlichen Konjunktur regelt und störende Elemente unterdrückt werden. Endlich wollen wir eine durchgreifende Organisation in Einkaufsgenossenschaften und Konsumvereinen in den für eine zweckmäßige Rationalisierung des Absatzmarktes geeigneten Massen-Konsumgütern annehmen. Wir wollen vor allem dabei überall eine so geschickte und gemeinnützige Leitung voraussetzen, daß sie regelmäßig ohne große Fehler den Verbrauch für ihre Kreise abschätzen. Man male sich dieses Bild einer wie ein Uhr-

werk ineinandergreifenden Organisation in seinen Einzelheiten weiter aus, und man wird wohl zu dem Ergebnis gelangen, daß dann allerdings auf dieser Grundlage eine gefährlichere Störung im volkswirtschaftlichen Körper, wie wir sie unter den Krisen verstehen, fast vollständig ausgeschlossen werden könnte, soweit nicht Störungen von außen, von Seiten der Weltwirtschaft eingreifen. Vor allem würden dann auch die häufigsten Ursachen der modernen Krisen, nämlich Störungen auf dem Kapital- und Geldmarkt, fast ganz vermieden werden können, es sei denn, daß hier tiefeinschneidende internationale Einflüsse sich geltend machten.

Auch die Fehlerquelle der von Menschegeist und Menschenhand nur bis zu einem geringen Grade zu beseitigenden natürlichen Ungleichheiten der landwirtschaftlichen Ernten könnte durch die angenommene vorzügliche Organisation, die sich selbstredend auch auf dieses große Gewerbe und seinen Absatz zu erstrecken hätte, soweit durch Regelung der Ein- und Ausfuhr unschädlich gemacht werden, so daß sie die „prästabilisierte Harmonie“ nicht notwendig schwerwiegend zu stören brauchte.

Aber dieses freundliche Bild wird trotz scheinbar guter Ansätze, die unsere Kartellierung heute schon zu bieten scheint, stets eine Utopie, und zwar, abgesehen von anderen Gründen, vor allem aus folgenden Ursachen bleiben:

Einmal haben wir bereits wiederholt darauf hinweisen müssen, daß die Kartellorganisation in Deutschland, wie allgemein, keine Aussicht hat, Gemeingut auch nur der ganzen Industrie zu werden. Vielmehr wird sie stets aus schon erörterten Gründen ihren Boden in einem verhältnismäßig kleinen Kreise, vor allem in den Gewerben der Rohstoff- und Halbfabrikatserzeugung finden, während weite Kreise der sogenannten „leichten“ Industrien der Fertigfabrikate gerade für den beweglichen und unbeständigen breiten Massenkonsum auf unabsehbare Zeit genügend straffer und stabiler Dr-

ganisation schwer zugänglich bleiben dürften. Jedenfalls gewinnt es nach den bisherigen Erfahrungen in einer größeren Anzahl hierher gehöriger Industrien den Anschein, als ob das Kartell für sie nur eine periodische, stark schwankende, somit aber auch wenig entwicklungsfähige Organisationsform bleiben sollte. Damit ist aber das industrielle und im hohen Grade auch das wirtschaftliche Schwergewicht stark einseitig zugunsten der schweren Industrie verschoben, eine Gefahr, auf die ich schon seit Jahren aufmerksam gemacht habe. Auch die gegenwärtige Krise ist, darüber kann kein Zweifel herrschen, durch die bereits angedeuteten Überspannungen in den Produktionsmittelgewerben zwar kaum verursacht, aber wesentlich verschärft worden, allein schon durch die Einseitigkeit der Kapitalverwendung, die vielfach sich als unwirtschaftliche Anlage erwiesen hat und in einer Zeit allgemeiner Kapitalknappheit notwendig zu schweren Gleichgewichtsstörungen führen muß. Das hat sich schon in der Krise vom Jahre 1908/09 offenbart, insofern durch die großen Syndikate der Montan- und Eisenindustrie den weiterverarbeitenden Industrien Rohstoffe und Halbfabrikate im Preise verteuert wurden, was ihnen die Anpassung an die Konjunktur sehr erheblich erschwerte, wenn nicht unmöglich machte. Innerhalb der genannten Produktionsmittelindustrien aber führt der Kampf der großen gemischten Werke mit den „reinen“ zu besonderen Schwierigkeiten, die gleichfalls eine sehr ungünstige Rückwirkung auf die Volkswirtschaft äußern, insofern die Montan- und Eisenindustrie die ihr durch ihre vorzüglich gefügten Syndikate gewährte Rentabilität dazu genutzt haben, um über die Stufe der Kartelle hinaus zu trustähnlicher kapitalistischer Organisationspolitik überzugehen. Diese Entwicklung hat in der Folgezeit, in übermäßiger Weise aber besonders seit Krieg und Inflation an Ausdehnung gewonnen. Die breiten Kreise der Kleineisen- und Maschinenindustrien, die eine ungleich

bedeutzamere Zahl von Menschen zu beschäftigen vermögen und zudem für das rohstoffarme Deutschland als Ausfuhr-
gewerbe im Interesse der Handelsbilanz von größtem Wert
sind, leiden unter dieser einseitigen Entwicklung der Groß-
industrie, und ihre Wirkungen mußten sich allmählich auch
den übrigen Gewerben mitteilen.

Eine solche Wirtschaftsgestaltung mußte überdies noch
weitere Kreise ziehen. Unleugbar hat sie mit den gemischten
Riesenbetrieben als Vorbildern an der Spitze einen gewal-
tigen technischen und damit produktiven Aufschwung gebracht.

Schon hierdurch wird eine Ausgeglichenheit der Kartell-
wirkungen und damit ihre Fähigkeit, Schäden der kapitali-
stischen Wirtschaft zu mildern oder gar zu beseitigen, sehr
wesentlich beschränkt. Abgesehen hiervon kann aber keine
Rede davon sein, daß die vorausgesetzte wirtschaftliche
Selbstherrlichkeit für unser Reich verwirklicht werden könnte.
Im Gegenteil, alle einsichtigen Kreise sind sich darüber einig,
daß — auch unabhängig von den furchtbaren wirtschaftlichen
Zwangswirkungen der Reparationen — die Existenz, ge-
schweige denn die notwendige Entwicklungsfähigkeit unserer
Volkswirtschaft steht und fällt mit ihrer tätigen Rolle in
der Weltwirtschaft. Sobald wir aber weltwirtschaftlich
zu denken und handeln gezwungen sind, bricht ein großer
Teil der vorausgesetzten Kartellharmonie in sich zusammen.
Daran vermöchte auch eine in ihrem Umfange und ihrer
Leistungsfähigkeit wesentlich verstärkte internationale Kar-
tellierung nichts wesentliches zu ändern. Die Kartelle sind
und bleiben sowohl in ihren Erzeugungs- wie in ihren Ab-
satzbedingungen mit ganz unwesentlichen Ausnahmen ab-
hängig in ihrer Politik von den Weltmarktbewegungen.

Das bedeutet zunächst Ausweitung des Wettbewerbs,
und zwar in einem als Regel weder quantitativ noch qualitativ
vorausberechenbarem Maße. Selbst für stark zollgeschützte
Industrien wirkt diese künstliche Absperrung zeitlich keines-

wegs vollkommen — den Ausnahmefall reiner Prohibitivzölle beiseite gelassen — vielmehr können sich für einzelne Konkurrenten des Weltmarktes immer wieder Notwendigkeiten und Möglichkeiten ergeben, einem Landeskartell empfindlichen Wettbewerb zu machen. Ein entwickelter Importhandel wird immer derartige Einbruch Gelegenheiten erspähen und ausnützen. Hiergegen können internationale Kartelle, wie bereits angedeutet wurde, dann eine stärkere Hilfe gewähren, wenn sie auf territorialem Gebietschutz beruhen, vorausgesetzt, daß sie die wichtigsten im Wettbewerb stehenden Landesindustrien umfassen. Auf dieser Grundlage haben bedeutende Zweige unserer Eisen- und Stahlindustrie ein verhältnismäßig weitgreifendes Monopol auf dem deutschen Markte sich sichern können. Auch unsere Zementkartelle haben sich hierdurch Sicherung gegen die Grenzlande-Konkurrenz errungen. Mit der Entwicklung namentlich des Seeverkehrs hat auch der natürliche Schutz eines ungünstigen Verhältnisses zwischen geringem Wert (Preis) einer Ware und hohem Frachtsatz selbst für Massengüter an Bedeutung wesentlich eingebüßt.

In besonders gelagerten Fällen vermögen starken nationalen und internationalen Schutz für die Industrie grundlegende Patente herbeizuführen. Dank der zwischenstaatlichen Abkommen auf diesem Gebiete kann die Vergabung von Lizenzen weitgehend mit kartellmäßigen Abreden über räumliche Wettbewerbsbeschränkungen verbunden werden. Die Kartellmonopole der chemischen, aber auch der Maschinen- und elektrischen Industrie beruhen vielfach auf dieser Grundlage.

Weitere Beschränkungen der kartellpolitischen Einflüsse auf den Markt ergeben sich aber gleichfalls, wenn wir unser Blickfeld auf das nationale Kartell richten, soweit es unter den normalen Erzeugungs- und Absatzverhältnissen als Teil seiner Landeswirtschaft tätig ist. Selbst in diesem verenger-

ten Rahmen bleibt die zukünftige Gestaltung des Absatzmarktes eine auch nur für kürzere Voraussicht schwer schätzbare Größe. Denn der einzelne Produktenmarkt ist zwar regelmäßig von einzelnen vorherrschenden Elementen wesentlich bestimmt, die jedoch ihrerseits wieder von besonderen Bedingungen abhängig sind. Dazu kommen die großen entscheidenden Faktoren der Konjunktur, wie etwa der Ausfall der Ernte, Störungen im Kapitalmarkte, außerwirtschaftliche, in erster Reihe politische Bestimmungen und manches andere. Zurzeit ist auch noch nicht zu entscheiden, wieweit die zweifellos erfolgreichen Fortschritte der Konjunkturforschung Verbesserungen sachlich hinreichender und zeitlich zuverlässiger Aufklärung bieten können.

Sicherlich vermögen im Vergleich zum durchschnittlichen Einzelunternehmen die Kartelle als kollektive Erkenntnisquelle einen vielseitigeren und damit auch in der Regel vertieften Einblick in die Marktgestaltung zu gewähren. Das heutige Bestreben, eingehende statistische Grundlagen für diese Erkenntnis zu erschließen, kann sich zweifellos zu einem gehaltvollen Rüstzeug auch der Kartellpolitik entwickeln. Insbesondere kann hierdurch größere Stetigkeit etwa in der Preisgestaltung gewonnen werden. Entsprechend der früher bereits gegebenen Andeutung versteht sich indessen — im Widerspruch zur herrschenden Kartellwissenschaftlichen Auffassung — dieses Programm nicht als diktatorisches Festhalten an einem errungenen günstigen Preisstande. Hiergegen wehrt sich schon die Überlegung, daß in unserem Wirtschaftssystem — von ganz besonderen Konjunkturversteifungen abgesehen — gerade durch Elastizität der Preise und Absatzbedingungen stärkere Einwirkungen auf eine drohende Vereinfachung der Konjunktur erfolgen können. Flauer Absatz kann durch rechtzeitigen Abbau der Preise, Verlängerung des Zahlungszieles erheblich belebt, umgekehrt der Anlauf einer Absatzhauffe durch entgegengesetzte Maßnah-

men gehemmt werden. Der Einfluß einer solchen Präventivpolitik würde zugleich wesentlich an Bedeutung gewinnen, wenn jeweils ein größerer Kreis von Kartellen verwandter Gewerbe zu gleicher Zeit nach einheitlichen Gesichtspunkten vorginge. So könnte, um ein praktisches Beispiel zu geben, rechtzeitige Ermäßigung der Preise und Bedingungen der Baustoffkartelle (Ziegel, Zement, Glas usw.) einen etwa wegen Kapitalversteifung unlustigen Baumarkt sicherlich beleben und damit den kartellierten Industrien die Gefahr empfindlicher Absatzstockung fernhalten.

Jeder volks- und privatwirtschaftlich einigermaßen Geschulte wird freilich die allgemeinen und besonderen Schwierigkeiten einer derartigen Kartellpolitik sofort übersehen. Viel schwerer als der einzelne wagemutige Unternehmer, der sogar im Interesse der Erhaltung und Steigerung seines Umsatzes bereit sein wird, vorübergehend mit geringem und selbst ohne Gewinn zu arbeiten, kann eine selbst autoritative Organisationsleitung, zumal im Hinblick auf die meist erheblich auseinandergehenden privatwirtschaftlichen Verhältnisse der angeschlossenen Unternehmen und bei den abweichenden subjektiven Ansichten und Forderungen ihrer Leiter, eine derart vorausschauende Politik durchsetzen. Als Grundregel ihrer Politik haben unsere Kartelle, getreu ihrem Gründungsanlaß und Zweck, bisher die Sicherung der Rentabilität der Gesamtheit der Beteiligten durch Beharren auf einem einmal als günstig erkämpften Stande der Preise und Absatzbedingungen festgehalten. Durch Kontingentierung des Absatzes, Entschädigung für Minderabsatz und ähnliche ausgleichende Mittel haben sie diese Politik zu untermauern sich bemüht. Hierbei ist entschieden eine rationelle Pflege des Umsatzes namentlich in der Nachkriegszeit zu kurz gekommen, bis schließlich die von dieser Politik finanziell besonders begünstigten Unternehmen ihre technische Leistungsfähigkeit so stark zu steigern vermochten — wobei ihnen

die später zu behandelnde Entwicklung kapitalistischer Organisationen (Konzerne, Fusionen usw.) noch fördernd zu Hilfe kam —, daß sie die absatzhemmenden Fesseln ihres Kartells jedenfalls nicht mehr in der bisherigen Form, vielfach aber überhaupt nicht mehr ertragen können. Es kommt hinzu, daß jede derartige Absatzpolitik rührigen alten und neuen Außenseibern Anreiz bietet, gerade mit dem vom Kartell verschmähten Mittel günstigerer Preise und Bedingungen ihren Umsatz zu vergrößern.

Daß viele der vorstehend angedeuteten Mängel der Kartellpolitik durch eine weitere Verbreitung dieser Organisationsform und ein Handinhandarbeiten wirtschaftlich zusammenhängender Verbände wesentlich gemildert, wenn nicht ganz abgestellt werden können, bedarf keiner Begründung. Die Gefahr stärkerer Monopolisierung wäre damit nicht nur nicht vergrößert, sondern weit eher beseitigt, wenn Lieferanten und Abnehmer sich in starken Kartellen gegenüberständen. Bei der heutigen Struktur auch nur unserer Industrie aber scheint es fraglich, ob ein derartiger Kräfteausgleich erreichbar wird.

Aber selbst dann blieben immer noch große Schwierigkeiten im Hinblick auf die anderen großen Gewerbegruppen, deren natürliche wirtschaftliche Grundlagen einer gleichen Entwicklung starke Widerstände bieten, so in Handel und Landwirtschaft, und in Rücksicht auf den weit größeren Kreis der Nichtunternehmer, also weite Kreise der Volkswirtschaft, deren Interessen besondere Berücksichtigung auch in der Kartellpolitik fordern, ebenso wie sie — man bedenke den wirtschaftlichen Faktor Löhne, Gehälter und Arbeitsbedingungen — wesentlichen Einfluß auf die Grundlagen jeweiliger Kartellpolitik ausüben können.

Auch für die Kartellpolitik ist die Erkenntnis von grundlegender Bedeutung, daß zwar die Volkswirtschaft letzten Endes sich aus der Gesamtheit der Privatwirtschaften zusam-

mensetzt, daß diese Summierung sich indessen nicht bloß in einer mechanischen Zusammenfassung von Kräften erschöpft, vielmehr hieraus sich eine weitgehend selbständige Dynamik, Eigenwirkungen entwickeln, die zudem sowohl durch inländische außerwirtschaftliche Kräfte, nämlich die als Kulturbedingungen zusammengefaßten Elemente, als auch durch die heute nicht mehr auszuschaltende Verflechtung in die Weltwirtschaft wesentlich mit bestimmt werden.

Dazu kommt als ein weiteres Moment: der Einfluß, den die heutige Wirtschaftsorganisation in Kartellen und Trusts, ebenso aber auch mit ihrer weitgehend organisierten Lohnpolitik auf den Ablauf des kapitalistischen Wirtschaftsprozesses dadurch äußert, daß wesentliche Teile der Wirtschaft der automatischen Regulierung durch die Eigengesetze dieses Prozesses mehr oder minder entzogen werden. Hierdurch entstehen besondere Druck- und damit Störungszentren, wie z. B. durch eine Preishochhaltung wichtiger Produktionsfaktoren während des Konjunkturrückschlages.

In neuester Zeit hat man wieder versucht, durch Ausbau der Monopoltheorie, insbesondere über Grundlagen und Grenzen der monopolistischen Preisbildung, die Erkenntnis der Kartellpolitik zu vertiefen. Ein näheres Eingehen hierauf erspare ich mir — unter Hinweis auf die bereits S. 20 genannte Literatur — weil ich der Überzeugung bin, daß wesentliche Ergebnisse hierdurch nicht gewonnen sind. Die Theorie besagt etwa, daß der Monopolist regelmäßig in seiner Absatzpolitik an eine Grenze gelangt, bei der die Preishöhe den Absatz so ungünstig beeinflusst, daß dadurch die Gestehungskosten nicht ihr günstiges Minimum gewinnen können. Er müsse also insbesondere bei der industriellen Produktion immer die Kostendegression mit steigendem Absatz berücksichtigen und umgekehrt. Es wird dabei anerkannt, daß diese Grenze, abgesehen von Einflüssen der Technik, durch wechselnde Gestaltung der Kaufkraft und Kaufwilligkeit (Wettbewerb von Surrogaten) sowie durch besondere Faktoren (z. B. Tarifpolitik der Verkehrsinstitute, Zollpolitik usw.) im einzelnen Falle günstig oder ungünstig beeinflusst werden kann. Es sei auch zugegeben, daß der Monopolist als Einzelanbieter dieser Theorie Rechnung tragen wird. Für das Kollektivmonopol der Kartelle

trifft sie aber zweifellos schon aus dem einen Grunde nicht zu, weil diese Organisationen stets von einer Durchschnittskalkulation der Kosten und Preise ausgehen müssen, hierbei die ungünstigsten Verhältnisse unter den Mitgliedern zu berücksichtigen haben, und um auf dieser Basis arbeiten zu können, dem Absatz gar nicht den notwendigen Einfluß auf das Gesamtergebnis einräumen können¹⁾.

Diese Analyse wird bestätigt durch die nunmehr ja bald hundertjährige Erfahrung von den volkswirtschaftlichen Ein- und Auswirkungen der Kartelle. Daß sie rein privatwirtschaftlich gesehen einzelnen langfristig und einflußreich organisierten Gewerben Vorteile gebracht haben, zeigt etwa die Entwicklungsgeschichte unserer Montan- und Großeisenindustrie zwischen den beiden für Deutschlands Geschick so einschneidenden großen Kriegen. Die weitere wichtigere Frage, ob sie der deutschen Volkswirtschaft als Ganzes in diesem Zeitraume Fortschritte gebracht haben, erscheint selbst für unsere Industrie allein bereits sehr problematisch. Führt man aber die außerordentliche Industrialisierung berechtigterweise mit auf die Schutzwirkungen der Kartellierung zurück, so muß eine objektive Kritik vom volkswirtschaftlichen Standpunkte nachteilige Einwirkungen auf die Entwicklung unserer Landwirtschaft als Passivposten gegenüberstellen, ganz abgesehen von ungünstigen sozialen und selbst politischen Folgen der übermäßigen Bevölkerungszusammenballung durch die Industrie.

So läßt sich im einzelnen weder etwa über die konjunkturregulierende Kraft der Kartelle, noch über ihre volkswirtschaftliche Gesamtwirkung ein eindeutiges Urteil fällen. Hierfür liegt der letzte Grund ebenso in ihrer zeitlich und sachlich begrenzten Wirksamkeit, wie in ihrer Ohnmacht gegenüber den zahlreichen binnen- und außenwirtschaftlichen Einwirkungen.

¹⁾ Näheres in meinen beiden Vorträgen „Zeitgemäße Kartellprobleme“ 1926 u. „Kartellpolitische Tagesfragen“ 1928, beide Verlag des „Verband keramischer Gewerke i. Dtschld.“, Berlin.

Ich neige nach jahrzehntelanger Beobachtung dieser Entwicklung sehr dahin, den Kartellen die heute vorhandene Hypertrophie großer Teile unserer Industrie zum wesentlichen Teile anzukreiden, die aber stets erhebliche Gefahren innerer und sogar internationaler Verwicklungen in sich birgt.

Aus dieser Gesamtkritik ergibt sich dann auch die Stellungnahme zu dem organisatorischen Gegenbild der kapitalistischen Unternehmenskonzentration und der danach zu behandelnden Frage der Stellung des Staates zu diesen Organisationen.

D. Begriff, Wesen, Entstehung und Bedeutung der internationalen Kartelle.

1. Begriff und Wesen.

Der internationalen Kartelle ist bereits mehrfach gedacht worden. Seit dem Erscheinen der 1. Aufl. hat, wesentlich veranlaßt durch die noch zu behandelnden Kriegsfolgen, vielleicht nicht einmal so sehr ihre tatsächliche Verbreitung, als vielmehr ihre Bedeutung und auch ihre Beachtung in der Wirtschaftspolitik sich wesentlich verstärkt. Auch der Völkerbund widmet sich im Rahmen seiner wirtschaftspolitischen Arbeiten diesem Problem, desgleichen die Internationale Handelskammer.

Unter einem internationalen Kartell ist ein solches zu verstehen, dessen Mitglieder zwei oder mehreren politisch und wirtschaftlich selbständigen Gebieten (Ländern) zugehören.

Ihre Mitgliedschaft setzt sich

- a) aus nationalen Kartellen oder
- b) aus diesen und Einzelunternehmen oder
- c) nur aus Einzelunternehmen zusammen.

Welche Form die häufigste ist, läßt sich bei unserer noch immer mangelhaften Kenntnis dieser Organisationen nicht

feststellen, hängt im übrigen von der Struktur des Gewerbes ab, so zwar, daß stark konzernierte Industrien besonders in der Gruppe c) sich vorfinden werden. Nach meinem Vorgange¹⁾ scheint sich in der Literatur für die erste Art (a) der Name internationale „Dach“- oder „Gruppen“-Kartelle einzubürgern, da sie in der Tat nur eine Spitzenorganisation darstellen, freilich mit notwendig selbständigem Programm.

In der Form c) muß die Organisation die gleichen kartellmäßigen Funktionen erfüllen wie ein nationales, während die Struktur der Gruppe b) ganz verschiedenartig ist.

Die Wesenheit dieser Kartelle liegt vor allem in ihrem räumlich erweiterten Machtbereich. In ihren Aufgaben und Organisationsformen unterscheiden sie sich gleichwohl nicht von den nationalen Kartellen. Jedoch schließt die Gebietsweite, aber auch die noch zu behandelnde schwache Rechtsgrundlage zumeist gerade die höheren Formen, insbesondere die Durchführung von Verkaufssyndikaten aus.

Regelmäßig wird die internationale Vereinbarung sich nicht mit solchen Teilaufgaben der Marktregelung befassen, die stark national bedingt sind. Es sind mir z. B. Konditionenkartelle mit Ausnahme des der deutschen und schweizer Cacheneseffabrikanten nicht bekannt geworden. Aber selbst reine Preisverbände sind selten, weil auch diese Ordnung sich wegen der Verschiedenartigkeit der nationalen Bestimmungsgründe in der Erzeugung wie im Absatz selten auf einen international einheitlichen Nenner bringen läßt. Deshalb hat beispielsweise auch das 1925 reorganisierte internationale Glühlampenkartell die Regelung der Preise und Bedingungen den einzelnen Landesindustrien überlassen, wobei jedoch, schon um Umgehungen zu verhindern, Mindestgrundsätze einheitlich festgelegt werden. Für den unmittelbaren Machtbereich eines internationalen Kartells nicht unterworfenen Weltmarktgebiete wird man aus dem gleichen Grunde ungünstiger Rückwirkungen auf die Kartellmärkte stets einheitliche Mindestvorschriften für die Exportpreispolitik aufzustellen suchen. Nur die Seeschifffahrt bildet aus selbstverständlichen Gründen ein

¹⁾ Siehe „Kartell-Organisationen“ S. 153 ff., vgl. auch „International Kartelle und deutsche Wirtschaft“ in *Wirtschaftsdienst*, Hamburg 1926.

günstiges Feld für internationale Preis- und Bedingungsregelungen.

Da auch das internationale Kartell den allgemeinen Zweck verfolgt, Gefahren des Wettbewerbs zu unterbinden, bietet sich als organisatorisch einfachste und somit zunächstliegende Regelung der wechselseitige Landes-Marktschutz, so daß dann für den freien Weltmarkt entweder Wettbewerb erhalten bleibt oder auch hier Teilregelungen erfolgen. In der Tat sind deshalb Gebietschutzabkommen die hier überwiegende Kartellart, vielfach auch in der Abwandlung, daß neben dem Gebietschutz eine Kontingentierung zur Regulierung des Weltpreinsniveaus tritt. Sie eignet sich für alle drei genannten Zusammensetzungen, wird aber besonders Industrien — die überhaupt nur für überstaatliche Kartelle in Frage kommen — zugänglich sein, die in den einzelnen Ländern durch wenige Großunternehmen repräsentiert werden, so daß die heutige Konzern- und Fusionsentwicklung dieser Organisation besonders förderlich ist. Sie hat sich denn auch in einzelnen Weltindustrien, die wie Kupfer, Zinn, Petroleum, chemische Erzeugnisse (Stickstoff, Kunstseide, Essigsäure, synthetische Farben usw.), elektrotechnische Waren (Kabel, Lampen) eine derartige unternehmungswiese Konzentration bereits erreicht haben, besonders entwickelt. Hiermit im Zusammenhange steht vielfach die große Bedeutung, die die heutige internationale Regelung des Patent- und Lizenzwesens als Grundlage internationaler Kartellierung erlangt hat, da dieser Rechtsschutz regelmäßig günstige Grundlagen für monopolistische Absakpolitik liefert und damit auch für internationale Gebiets- und Preisabkommen. Das Europäische Flaschen-, das schon erwähnte Glühlampen-, das Stickstoffkartell usw. beruhen wesentlich auf dieser Grundlage.

Eine besondere Schwierigkeit bietet für die internationalen Kartelle das Fehlen einer selbständigen Rechtsgrundlage. Die nationalen Organisationen finden, wie wir feststellten, ihren Rechtsboden regelmäßig im bürgerlichen und kommerziellen Landesrecht. Aus ihm haben sie sich das geeignete Rechtskleid ausgewählt. Ein internationales Privatrecht ist aber bis heute noch nicht geschaffen, es gibt deshalb auch keine internationalen Rechtsformen für die Kartelle.

Häufig begnügen sich selbst Organisationen von schwerwie-

gender Bedeutung, um allen Schwierigkeiten der vielfach abweichenden nationalen Rechtsvoraussetzungen und Forderungen auszuweichen, mit einfachen gegenseitigen vertraglichen Bindungen der Mitglieder, durch die zunächst die beabsichtigten wirtschaftlichen Verpflichtungen festgelegt werden. Einem Zentralorgan, sogar mit wechselndem Sitz, bestehend aus Vertretern der einzelnen Landesglieder wird die Leitung übertragen, die sich vor allem auf die formale Verwaltung, insbesondere die Vorberatung und Vorbereitung der kollektiven Maßnahmen erstreckt. Wird eine Kontrolle durchgeführt, so pflegt sie neuerdings meist einer Treuhandgesellschaft übertragen zu werden. Streitigkeiten werden grundsätzlich nur durch Schiedsverfahren geregelt, um Schwierigkeiten nationaler Rechtsverfolgung zu entgehen.

Soweit aber diese Kartelle Rechtspersönlichkeit erwerben oder sich als Handelsgesellschaft konstituieren, müssen sie sich für eine bestimmte staatliche Rechtsordnung entscheiden. Die Wahl wird, abgesehen von etwaiger ausschlaggebender Bedeutung der nationalen Zusammensetzung der Mitgliedschaft, vor allem durch die Stellung des einzelnen Landesrechtes zu den Kartellen bestimmt werden. Denn da die Wahl überwiegend auch Unterwerfung unter das zuständige Landesrecht bedeutet, werden Länder mit spezifischer Kartellkontrolle durch Sondergesetz, wie Deutschland oder Norwegen, nicht gerade beliebt sein. Freilich vermögen sich internationale Kartelle, wie hier nur gestreift sei, soweit der Rechtsbereich dieser Spezialgesetze sich erstreckt, worüber nationale und internationale Rechtsregeln entscheiden, ihm nicht völlig zu entziehen. Sehr wahrscheinlich wird auch die internationale Kartellierung in zunehmendem Maße von der Ausbildung des internationalen kommerziellen Schiedsgerichtswesens Nutzen ziehen, die seit dem Weltkriege vom Völkerbund und der Internationalen Handelskammer eifrig betrieben wird.

2. Entwicklung und Bedeutung.

Internationale Abkommen zur Regelung des Wettbewerbes haben sich fast gleichzeitig mit den Bestrebungen auf den nationalen Märkten entwickelt. Das rührt daher, daß nationale Organisationen aus naheliegenden Gründen häufig ohne gleichzeitigen Marktschutz seitens wichtiger fremder Konkurrenzindustrien selbst bei Schutzzoll sich nicht durch-

setzen und halten können. Liefmann¹⁾ hat als ältestes Gebilde dieser Struktur den „Nekarsalinenverein“ festgestellt, der schon 1828 zwischen süddeutschen, damals politisch völlig selbständigen Kleinstaaten abgeschlossen wurde und seit 1867 auch mit dem einige Jahre vorher begründeten benachbarten französischen Syndikat ein Abkommen getroffen hatte.

Für die Entwicklung der internationalen Kartellierung sind im wesentlichen die gleichen Gründe maßgebend wie für die nationale. Hinzukommen unterstützend hauptsächlich noch folgende Kräfte: Unsere kapitalistische Wirtschaft, insbesondere aber ihre technisch auf Massenerzeugung abgestellte Industrie und der sich an ihr emporrankende Großhandel bedürfen der Marktweite, um das Optimum ihrer Leistungsfähigkeit erreichen und behaupten zu können. Die Ausnahmefähigkeit der nationalen Märkte bildet hierfür in der Regel nur den Grundstock. Da aber gleichzeitig alle Kulturländer aus dem Zwange, wachsender Bevölkerung Nahrungsspielraum in den eignen Grenzen zu schaffen, eine umfassende Industrialisierung betreiben, überflügelt die produktive Leistung fast regelmäßig sehr bald den eignen Markt. Die Schutzzollpolitik mit ihrem Programm, der Landesindustrie den eigenen Markt zu sichern, wirkt jener allgemeinen Tendenz nicht nur nicht entgegen, sondern steigert sie, weil sie dem heimischen Gewerbe regelmäßig höhere Preise sichert und damit die Mittel für weitere Ausdehnung und hierdurch die Notwendigkeit sowie meist auch finanzielle Kräfte für die Ausfuhr des Überschusses auch unter Selbstkosten einbringt. Durch die nationale Kartellierung wird dann diese Tendenz noch weiter verstärkt, wie wir bereits bei Erwähnung des Dumping feststellten. Freilich können die Wechselwirkungen zwischen Schutzzoll und internationaler Kartellierung sehr verschieden sich äußern, je nachdem das einzelne Land durch eigne Industrie Anteil an dieser Kartellpolitik nimmt, oder aber als reiner Bezugsmarkt nur passiv betroffen wird. Auch im ersteren Falle ist aber der Zoll von gegebenenfalls großer Bedeutung bei Gebietschutz, weil er diesen, namentlich auch gegen dritte, die Außenseiter verstärkt.

Zweifellos können internationale Kartelle für ihr Gesamtgebiet auch die Gefahren echten Dumpings sehr zum Vorteil ihrer weiterverarbeitenden Kunden einschränken.

¹⁾ Kartelle, Konzerne und Trusts S. 182.

Liesmann hat deshalb schon in seinem ersten Werk über die Kartellierung¹⁾ mit Recht darauf verweisen können, daß der Aufschwung der deutschen Industrie seit den siebziger Jahren und ihre durch die Kartellierung vielfach gesteigerte Kraft im Exportkampf die hiervon besonders betroffenen europäischen Konkurrenten zum Abschluß internationaler Kartelle geneigt machte. Er konnte auch bereits 40 derartiger Organisationen aufzählen, eine für diese Frühzeit der Kartelle gewiß erstaunliche Zahl.

Der Weltkrieg und seine politisch-ökonomischen Folgen haben zunächst das Streben nach internationaler Verständigung stark begünstigt. Einmal hat diese Katastrophe dem „Industrialismus“ in der ganzen Kulturwelt starken Antrieb verliehen, in Europa noch besonders in den neuen Staaten, die ihre wirtschaftliche Lebensfähigkeit durch Industrialisierung zu verbessern trachten. Umgekehrt sind natürliche Produktions- und Absatzzusammenhänge zerrissen worden, und hieraus mußte ein Streben nach Beseitigung der entstandenen Schäden durch zwischenstaatliche Kartellierung erwachsen.

Die Nachkriegsentwicklung hat aber nicht allein die Industrialisierung ihrem Umfange nach gesteigert, sondern zugleich ihre Leistungsfähigkeit durch alle die Bestrebungen, die seitdem unter dem Schlagworte „Rationalisierung“ zusammengefaßt werden. Ob und in welchem Maße die Leistungsfähigkeit der internationalen Industrie den Vorkriegsstand überschritten hat, kann deswegen dahingestellt bleiben, weil jedenfalls für die nächsten Jahre kaum damit zu rechnen ist, daß der Weltverbrauch mit ihr Schritt halten wird. Das bedeutet aber starken internationalen Wettbewerb und damit aller Voraussicht nach vorab noch weitere Verbreitung der internationalen Kartellierung. Selbst wenn ein Fortdauern der gegenwärtig — Herbst 1931 — herrschenden Weltkrise, wie alle überspannten Konjunkturlagen auch zunächst den Zusammenbruch einer Reihe dieser Verbände zeitigen wird — die internationale Rohstahlgemeinschaft, das wirtschaftspolitisch jedenfalls für Europa bedeutsamste Kartell, scheint diesem Schicksal entgegen zu eilen —, so müssen doch im ganzen die Aussichten für ihre weitere Ausbildung aus

¹⁾ „Die Unternehmerverbände“ 1897 S. 141.

den angeführten Gründen zunächst noch als günstig bezeichnet werden.

Für stärkere Verbreitung der internationalen Kartelle spricht auch die Tatsache des international starken kapitalistischen Konzentrationsprozesses in einer ganzen Reihe in der Weltwirtschaft führender Industrien. Wie die Entwicklung etwa der Industrien künstlicher Stickstoffe oder der Kunstseide, aber auch einzelner Zweige der Elektrizitätsindustrie, der Metallindustrie und noch mancher anderer ausweist, wird sich auf diesen Gebieten die Weltproduktion und damit die Weltkonkurrenz mehr und mehr bei entsprechenden technischen Voraussetzungen auf einzelne Riesenunternehmen in den verschiedenen Ländern konzentrieren. Die damit erreichte kapitalistische Größenordnung läßt aber den Ausblick auf einen Ausscheidungswettkampf zwischen diesen Giganten, wie etwa die Geschichte des Welterdölmarktes in den letzten Jahrzehnten erweist, als nicht nur unwahrscheinlich, sondern so gut wie unmöglich erscheinen. Sie werden vielmehr stets rechtzeitig zur Verständigung gelangen müssen und zwar aller Wahrscheinlichkeit nach zur Kartellierung, da ihrer kapitalistischen Fusion sowohl aus nationalpolitischen und nationalwirtschaftlichen — Widerstand gegen Überfremdung — wie aus kapital- und unternehmungs-technischen Gründen Grenzen gesteckt sind.

Gleichwohl wird man gut tun, die Entwicklungsmöglichkeit in dieser internationalen Zusammenarbeit nicht zu überschätzen, ebenso wie ihre wirtschaftliche Bedeutung.

Zunächst wird die internationale Kartellierung immer nur einem kleinen Ausschnitt der Gesamtindustrie zugänglich sein und selbst hier wird das organisatorische Bild ständig wechseln. Noch mehr wie die Landeskartelle müssen auch sie besonderen Zufällen ausgesetzt sein.

Sie sehen sich ja ständig zwei Gefahrenquellen gegenüber: Wandlungen in der einzelnen Landeswirtschaft, die auch auf grundlegenden Änderungen der inneren oder äußeren Wirt-

schaftspolitik beruhen können, und Änderungen weltwirtschaftlicher Bedeutung, wie etwa vermehrte Exportanstrengungen von Außenseitern. Eine Dauerbedeutung werden diese Organisationen daher nur auf Gebieten erlangen, auf denen sich besonders günstige Voraussetzungen entwickeln, wie Patentschutz und unternehmungsweise Konzentration, deren kapitalistische Risiken erbitterte Konkurrenzkämpfe nicht mehr zulassen. Hier ist dann auch das Feld, auf dem sich kapitalistische und kartellmäßige Organisation verschwiftern werden. Freilich umfassen sie auch gerade solche Güter, Rohstoffe und Halbfabrikate sowie patentierte Fertigerzeugnisse für internationalen Massenbedarf, die für unsere Kulturwirtschaft größte Bedeutung besitzen.

II. Die kapitalistischen Organisationen.

A. Wesen und Formen.

Die schon mehrfach erwähnten großkapitalistischen Organisationen leiten ihren Ursprung sowohl aus den technisch-kapitalistischen Entwicklungsbedingungen namentlich der Industrie, wie auch den Mängeln der Kartellierung her, besonders der Unsicherheit ihres Bestandes und der damit zusammenhängenden Unmöglichkeit, weitergreifende Ziele auf produktions- und absatztechnischem Gebiete durchführen zu können. Dazu kommt weiter, daß manche Industrien sich aus den früher aufgezeigten Gründen für die Kartellierung überhaupt nicht eignen, daß ihr ferner in einzelnen Staaten gesetzliche Schwierigkeiten und sogar Verbote entgegenstehen. Andererseits hat die Kartellierung selbst in manchen Gewerben, wie wir gesehen haben, die kapitalistische Organisation gefördert, weil diese Auswege bietet, um entwicklungs-hemmenden Fesseln jener Organisation zu entschlüpfen.

Auch die hier behandelten Organisationsformen dienen der Aufgabe — nur soweit werden wir sie jedenfalls als

Gegenstück zu den Kartellen behandeln — die Marktstellung zu verbessern. Und ähnlich den Kartellen haben auch sie verschiedene Formen entwickelt, die meist auch unterschiedlicher Stärke der kapitalistischen Verbundenheit und zugleich ihrer Marktstellung entsprechen.

Trotzdem sich die Wirtschafts- und in noch breiterem Maße die Rechtswissenschaft im letzten Jahrzehnt mit dieser Organisationsform beschäftigen¹⁾, ist Übereinstimmung in den begrifflichen Fragen noch nicht erzielt worden. Für das Verständnis einmal der gegensätzlichen — aber auch der ergänzenden — Formen der kapitalistischen Organisationen zu den Kartellen und sodann ihrer besonderen marktpolitischen Bedeutung dürfte aber die Gliederung in den folgenden Darlegungen ausreichen.

Mir scheint, daß die von Geiler²⁾ aufgestellte Unterscheidung zwischen „Verflechtungsgemeinschaften“ und „Förderungsgemeinschaften“ die uns in dieser Schrift interessierenden Haupttypen am besten kennzeichnet. Daneben stellt er als dritte Gruppe die „Unternehmungsgemeinschaften“, aus der uns hier jedoch nur die Fusionen und der Trust in dem später noch zu schildernden Sinne interessieren.

a) Zu den Förderungsgemeinschaften rechnet er die Kartelle und die Genossenschaften. Ihre Aufgabe ist es, wie früher schon dargelegt ist, die Nachteile des Wettbewerbs durch kollektive organisatorische Maßnahmen zur Regelung vor allem der Absatzpolitik zu beseitigen.

Auch die beiden anderen Gruppen von Organisationen erstreben dieses Ziel, nur daß es hier nicht durch eine möglichst vollständige Erfassung des ganzen in Frage kommenden Kreises von Unternehmen, auch nicht durch gemeinsame

¹⁾ Es kommen hier vor allem die Arbeiten von H. Friedländer, Geiler, Haußmann und Viefmann in Frage. — Eine Zusammenstellung bei Bauer, „Die rechtliche Struktur der Truste“ S. 147 ff.

²⁾ In „Gesellschaftliche Organisationsformen des neueren Wirtschaftsrechts“, 2. Aufl.

Politik selbständig bleibender Unternehmen geschieht, sondern durch Zusammenfassung kleinerer Gruppen von Unternehmen und mit andersartigen Mitteln weit engerer Zusammenschweißung der Interessen, bei der Fusion schließlich durch tatsächliche Vereinigung in einem Unternehmen. Daher kommen für diese Art der Durchführung regelmäßig nicht — wie bei den Kartellen — rein vertragliche Abmachungen über Regelung der Absatzverhältnisse, seltener schon, wie wir sahen, auch der Erzeugung in Frage, sondern meist bilden bei diesen Formen bestimmte produktions- und absatztechnische Einzelaufgaben den Ausgangs- und Zielpunkt. Sie sind regelmäßig auch von so einschneidender, nämlich Eigentumsverhältnisse und Verfügungsgewalt der zusammengeschlossenen Unternehmen ergreifender Wirkung, daß sie nicht mehr mit einfachen vertraglichen, jederzeit wieder lösbaren Bindungen sich verwirklichen lassen, vielmehr gerade wegen ihrer notwendigen Eingriffe in die technische und kaufmännische Selbständigkeit ihrer Gliedunternehmen dauerhafterer rechtlicher Bande bedürfen, wie sie nur vermöge Verkettungen durch Besitz- oder Eigentumsmacht zu gewinnen sind.

Liesmann's Verdienst bleibt es¹⁾, die große Bedeutung festgestellt zu haben, die die Mobilisierung der modernen Großunternehmen, namentlich in der hier vorzüglich in Frage kommenden Großindustrie durch die Entwicklung des „Effektenkapitalismus“, für unsere Darstellung besonders in der Aktie und der Obligation erfahren hat. Durch diese „Stückelung“ des Eigentums (und Besitzes) der Unternehmen sind erst Möglichkeiten und Grundlagen für die Verflechtung und Beherrschung geschaffen worden, die in den Dienst der kapitalistischen Organisation gestellt werden konnten. Dadurch wurde es möglich, nicht nur durch Erwerb bloßer Mehrheiten von Aktienbesitz Einfluß über Unterneh-

¹⁾ Vor allem auch in seinem großen Werke über Beteiligungs- und Finanzierungs-gesellschaften, 5. Aufl., 1931.

nen, also mit verhältnismäßig bescheidenem Kapital bedeutende Organisationsmacht zu gewinnen, sondern auch durch Ausgabe neuer Effekten des herrschenden Unternehmens (Aktien oder Obligationen) immer neues Organisationskapital zu schaffen.

Die Rechtsentwicklung ist in allen Kulturstaaten durch die sehr liberale Entwicklung des Gesellschaftsrechtes, vor allem des Aktienwesens, dieser Entwicklung weitgehend entgegengekommen. Sie hat damit den wirtschaftlichen, besonders auch den technischen Notwendigkeiten großbetrieblicher Organisation weitgehende Förderung gewährt, allerdings auch Überspannungen und selbst groben Mißbildungen Vorschub geleistet, so daß nicht nur in Deutschland eine Reform des Aktienrechts in Angriff genommen ist.

b) Verflechtungsgemeinschaften. Es handelt sich hier um „Zweckgemeinschaften“, die auf finanzieller Grundlage ruhende Betriebs- oder Verwaltungseinheiten herbeiführen, um hierdurch eine verstärkte Stellung im Wettbewerb zu erringen.

Der allgemeinste Ausdruck für diese Organisationen ist in der deutschen Literatur „Konzern“. Viefmann versteht hierunter eine „Zusammenfassung rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen zu einer Einheit in produktions-, technischer, verwaltungstechnischer, kommerzieller und namentlich finanzieller Hinsicht“. In der Regel sind aber nicht alle diese Bindeglieder entwickelt, vielmehr sind diese Organisationen gerade nach der Intensität ihrer „Verflechtung“ vielfach sehr verschieden gestuft, so daß sich weder in sachlicher noch in rechtlicher Hinsicht ein allgemein gültiger Begriff entwickelt hat. Im Anschluß an Haußmanns Vorgang, den auch Viefmann aufnimmt, läßt sich insbesondere für die rechtliche Begriffsbestimmung, die hier indessen auch wirtschaftliche Bedeutung besitzt, noch die weitere charakteristische Unterscheidung vom Standpunkte des Herrschaftsverhältnisses innerhalb der Organisation aufstellen zwischen koordinierter und subordinierter Stellung der Einzel-

unternehmen¹⁾. Schließlich wäre wiederum in Anschluß an Hausmann in rechtlicher Beziehung noch darauf zu verweisen, daß bei diesen kapitalistischen Organisationen sowohl obligatorische wie dingliche Bindungen zur Anwendung kommen²⁾, nämlich einesteiis Beherrschungs=Verträge, anderenteils Herrschaft auf Grund von Eigentumserwerb oder auch beide Arten vermischt, wie wir im folgenden sehen werden.

Danach ergeben sich für diese Sondergruppe folgende wichtigsten Gestaltungen:

1. Die Interessengemeinschaft und Poolverträge.
2. Beteiligungs=Gesellschaften als Betriebs= und Kontrollgemeinschaften.

Es seien zunächst einzelne typische Beispiele zur Erläuterung der vorstehenden Gebilde gegeben:

1. Interessengemeinschaften: Sie haben sich bei uns zuerst im Bankgewerbe entwickelt: als älteste *J. G.* führt Diekmann³⁾ die auf 50 Jahre geschlossene Verbindung zwischen der Württembergischen Vereinsbank und dem Bankgeschäft Pflaum & Co. an. Größere Bedeutung gewann die *J. G.* zwischen Dresdner Bank und Schaaffhausenscher Bankverein 1903. Beide bezwecken gemeinsame Geschäftspolitik, also Ausschaltung des Wettbewerbs, Verteilung des Gesamtgewinns nach einem festen Schlüssel, übergeordnete Geschäftsführung durch Austausch von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern und Bildung eines „Delegationsrates“ als Leitungsspitze. Während aber im Großbankwesen in der jüngsten Zeit die Fusionen an Bedeutung gewinnen, von denen später zu reden ist, haben in der Großindustrie, zunächst der elektrischen, der chemischen, der Montan- und Nahrungsmittelindustrie die *J. G.* steigende Ausbreitung gewonnen. Es seien erwähnt *J. G.* der Höchster Farbwerke mit Leopold Casella (unter Austausch von Aktienkapital) zur Beseitigung des Wettbewerbs und zwecks gemeinsamer Produktionsgestaltung auf Grund der vielfach sich ergänzenden Erzeugungsprogramme. Im gleichen

¹⁾ Die Bedeutung dieser Unterscheidung sei durch den Hinweis verstärkt, daß auf dem Kartellgebiete nur Koordinationsverhältnisse in Frage kommen.

²⁾ Während es sich bei den Kartellen regelmäßig nur um obligatorische, nämlich vertraglich gebundene Rechte und Pflichten handelt.

³⁾ Handwörterb. d. Staatswiss. 4. A. Bd. V.

Jahre 1904 folgte die F. G. der Badischen Anilin- und Soda-fabrik mit den Elberfelder Farbensfabriken und der A. G. für Anilinfabrikation, ebenfalls auf Gewinnpoolung¹⁾ begründet. Großes Aufsehen erregte in der Inflationszeit die von Hugo Stinnes geschaffene Siemens-Rhein-Elbe-Schudert-Union G. m. b. H., eine Vereinigung des eisenerschaffenden und eisenverbrauchenden Gewerbes, nämlich von Montan- mit Maschinen- und Elektrizitätsinteressen. In der Rhein-Elbe-Union wurde eine eigne leitende Verwaltungsgesellschaft gegründet, daneben bestand auch hier ein Gemeinschaftsrat als oberste Spitze. Die F. G. schloß mit der österreichischen Alpinen Montagegesellschaft eine F. G. auf der Basis wechselseitiger Lieferungen von Koks gegen steierisches Erz ab, also Grundlage und Zweck: produktions- und absatztechnische Ergänzungen. Durch Auflauf der Aktienmehrheit — ein üblicher Weg zwangsweiser F. G. an Stelle der aus besonderen, meist steuerlichen Gründen verschmähten Fusion — gliederte sich jener Elektro-Montankonzern z. B. den Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation an.

Bei allen diesen Beispielen handelt es sich nicht um monopolistische Organisationen, vielmehr meistens zunächst um produktions- und absatztechnische Gründe, die allerdings in ihrer Durchführung, freilich meist nur für Teilgebiete eine starke Beeinflussung ihres Marktes zeitigen können.

Ein ausgesprochenes Monopol, und zwar auch von internationaler Bedeutung aber erreichte der 1916 aus den oben genannten F. G. zusammengeschweißte sogen. „Anilin-Konzern“, indem er — durch Einbeziehung der bisher unabhängigen Weiler-Mer und der Griesheim A. G. — das Gesamtgebiet der chemischen Großindustrie in einer F. G. zusammenschmolz. Auf diese Weise wurde eine Verbindung der Herstellung chemischer Rohstoffe und Halbfabrikate mit einer vielseitigen Fertigfabrikation gewonnen, verstärkt durch eine — übrigens zwangsläufig gegebene — weitgehende Patentgemeinschaft, so daß das Aufkommen neuen Wettbewerbs von einiger Bedeutung jedenfalls im Inlande hierdurch aussichtslos gemacht ist. Maßgebend für diese Gründung war natürlich auch eine Stärkung der verbundenen Interessen bei der Abwicklung und dem Wiederaufbau der vielseitigen Auslandsinteressen fast aller beteiligten Gesellschaften

¹⁾ Unter einem „Pool“ versteht man Abrechnungsgemeinschaft, in erster Linie für Gewinnerrechnung auf Grund eines hierfür besonders festgestellten Schlüssels. Sie ist in der Seeschifffahrt besonders verbreitet.

nach dem Weltkriege. In dem J. G. Vertrage¹⁾ war aber immer noch eine weitgehende unternehmungsweise Selbständigkeit der Einzelunternehmen gewahrt. Auch hier sollte sich die kollektive Produktions- und Absatzpolitik in erster Linie durch Gewinn- und Verlustgemeinschaft, d. h. schlüsselmäßige Aufteilung von Gewinn oder Verlust, also letzten Endes gemeinsame Tragung des Unternehmerrisikos auswirken. Deshalb durften z. B. auch Kapitalerhöhungen nur gleichzeitig im Verhältnis der Gewinnquoten vorgenommen werden. Diese J. G. hat z. B. durch starke Kapitalienerrhöhung sich die Mittel zur Errichtung der Ammoniakwerke Oppau-Merfelden gewonnen, ferner z. B. eine eigne Versicherungsgesellschaft zwecks Selbstversicherung geschaffen. Der Vertrag war bis Ende 1999 verlängert, er ist aber durch die noch zu besprechende Fusion bereits abgelöst.

In den bisher erwähnten J. G. stellen wir weiter die charakteristische — von der Kartellierung grundsätzlich abweichende — Erscheinung horizontaler und vertikaler Zusammenfassung fest, ein Moment, das den J. G. nicht nur in produktions- und absatztechnischer Hinsicht die Chance weitgehender Unabhängigkeit vom freien Markte bietet, sondern vor allem auch der Kartellierung verschlossene Rationalisierungsmöglichkeiten, die wiederum ihre Marktstellung wesentlich verbessern können. An sich handelt es sich freilich auch bei den J. G. rechtlich nur um vertragliche Abmachungen, also auf Zeit geschlossene Organisationen. Der tiefgreifende Unterschied zu den Kartellen besteht aber in ihrer weit stärkeren materiellen Untermauerung nicht nur durch die erwähnte wechselseitige Kapitalbeteiligung, sondern die kollektive Durchführung konkreter Aufgaben und nicht zuletzt durch das starke Band der Gewinnpoolung²⁾.

Sonach kann die J. G. bei genügendem materiellem Ge-

¹⁾ Von der Wiedergabe typischer Verträge mußte hier abgesehen werden. Solche finden sich z. B. bei Eugen Langen, „Probleme der Interessengemeinschaft“, Mannheim 1929, und einzelnen der schon genannten Werke.

²⁾ Material über die Zusammensetzung der bedeutendsten J. G. in kapitalistischer und technisch-ökonomischer Beziehung in den Werken von Troß, Ufermann-Hüglin, Statthalter, eine sehr anschauliche schematische Aufstellung über die Vielseitigkeit einer solchen Organisation bei Sch. Friedländer, „Konzernrecht“, Mannheim 1927, S. 12 f.

wicht ihrer Gemeinschaft einen erheblichen Einfluß in ihrem Markte erlangen. Meist aber reicht ihre Wirkung in monopolistischer Hinsicht nicht an die des durchschnittlichen Kartells heran. Vor ihm hat sie aber in jedem Falle den Vorzug stärkerer innerer Beherrschung der angeschlossenen Unternehmen und damit die Anwartschaft auf ökonomisch-technische Vorteile (Rationalisierung), die jedenfalls in den meisten Fällen dem verfolgten Zwecke einer Stärkung der Marktposition durch Vorsprung vor weniger starken Konkurrenten Genüge tun werden. Gelegentlich dient die *J. G.* auch geradezu zum Ersatz für eine Kartellierung, um gemeinsame Preispolitik zu treiben, wenn eine solche etwa aus produktions- oder absatztechnischen Gründen vermittelt jener Organisationsform nicht durchführbar oder zweckmäßig erscheint. Besonders auch für räumliche Aufteilung von Marktgebieten, also als Ersatz für das Rayonierungskartell eignet sich die *J. G.* Schon hierin, aber auch in ihrem rechtlichen Charakter — vertraglicher Zusammenschluß, bei ihren höheren Formen mit besonderem Organ als „Dachgesellschaft“ — so daß ähnlich dem betreffenden Kartelltyp eine „Doppelgesellschaft“ entsteht, nämlich die *J. G.* selbst als Gesellschaft bürgerlichen Rechts und das leitende Organ, die Dachgesellschaft, meist in Form der *G. m. b. H.* — zeigt sich organisatorische Verwandtschaft mit dem Kartell, nur daß eben bei ihr eine engere und wesentlich stärkere kapitalistische „Verflechtung“ zugrunde liegt.

2. Beteiligungs- und Kontrollgesellschaften. Während bei der Interessengemeinschaft regelmäßig eine vertragliche Verständigung zwischen an sich noch vielfach selbständig bleibenden Unternehmen Voraussetzung und Grundlage bildet, spielt bei der jetzt zu behandelnden Abart von Verflechtungen Machtstreben, selbstredend aber stets durch technisch-kaufmännische Gründe bestimmt und geleitet, eine unverhüllte Ausschlag gebende Rolle. Das Mittel ist regelmäßig der Er-

werb von Anteilsmehrheiten (in Effekten) der für den Zusammenschluß begehrten Unternehmen, wobei vielfach, um Durchkreuzung der Pläne und Verteuerung des Kaufpreises zu hindern, der Aufkauf auf Umwegen erfolgt.

Es leuchtet ein, daß gerade dieser Weg Möglichkeiten vielfeitiger Verschlechtungen eröffnet: von einer einfachen wirtschaftlichen Verschwisterung, insbesondere auch Gewinnbeteiligung, bis zur vollkommenen Kontrolle und Beherrschung. Die verfolgten wirtschaftlichen Zwecke können im einzelnen sehr mannigfache sein: angefangen von der Sicherung wichtiger Rohstoffe und Halbfabrikate oder etwa eines ausgedehnten Handelsapparates bis zur völligen Unterbindung der Konkurrenz, also dem Ziel einer Stärkung der Marktherrschaft. Dabei kommen produktions- wie absatztechnische, sowohl horizontale wie vertikale Zusammenfassung in Frage. Auf diesem Wege sind jene kapitalistischen Machtgebilde, vielfach auch internationaler Ausdehnung erwachsen, deren Bedeutung ihrem Märkte deutlich fühlbar wird, deren tatsächliche Zusammensetzung und Kräfteverhältnisse aber oft nur wenigen Eingeweihten bekannt sind. Im Rahmen gerade dieser Verschlechtungen und vielfach mit ihrer Hilfe vermögen vor allem auch die Großbanken namentlich in Industrie und Großhandel ihren Einfluß zu festigen.

Im allgemeinen kommen produktions- wie absatztechnisch bei diesen Organisationen gleiche Aufgaben wie bei den F. G. in Frage.

Uns interessieren hier aber nur diejenigen Spielarten, die ähnliche, wenn auch selten gleiche marktpolitische Bedeutung wie die Kartelle erlangen, demnach nicht:

a) die Anlagegesellschaften (Investment-Trusts), die lediglich bestimmt sind, einem breiteren Publikum das Risiko am Effektenbesitz dadurch zu mindern, daß der Trust Papiere einer Reihe von Unternehmen erwirbt und hierfür eigne Effekten ausgibt. Die Erträge dieses Trusts erscheinen dann infolge dieser Zusammenfassung einer Reihe von Einzelrisiken verhältnismäßig gesichert. Irgend ein organisatorisches Interesse gegenüber den „Anlage“-Unternehmen scheidet nicht nur aus dem Zwecke dieser Gesellschaften, sondern auch mangels ausreichender Einflußmöglichkeit auf ihre Verwaltungen aus.

Stärker können organisatorische Zwecke bereits in die Erscheinung treten bei den

b) Finanzierungs-gesellschaften¹⁾. Der Ursprung dieser Gattung entstammt der Notwendigkeit, einerseits neue Zweigunternehmen durch das Stammunternehmen mit Geldmitteln auszustatten, andererseits hierfür möglichst schnell und umfassend die benötigten Mittel durch Verkauf von Effekten an das Publikum wieder flüssig zu bekommen.

So finanzierten z. B. große Elektrizitätsunternehmen, Licht- und Kraftwerke von ihnen selbst erbaute Bahnen, um sich Beschäftigung zu sichern, indem sie besondere „Finanzierungs-gesellschaften“ schufen und die von diesen ausgegebenen Aktien und Obligationen auf dem Effektenmarkt absetzten. Solche Gesellschaften können der Geldbeschaffung für alle möglichen Zwecke privatwirtschaftlicher Organisation dienen, wie etwa Waren-Ein- und Verkauf für die angeschlossenen Unternehmen, Errichtung gemeinsamer Hilfsbetriebe usw. Hieraus entwickeln sich dann vielfach Abhängigkeitsverhältnisse finanzieller und verwal-tungsmäßiger Art, die als Mutter- und Tochtergesell-schaften bezeichnet werden. Daß im Wege dieser Organisation eine weitgehende Kontrolle über einen größeren Bereich von indu-striellen und kommerziellen Unternehmen gewonnen und aus-genutzt werden kann, bedarf keiner näheren Ausführung.

Mit wenig Eigenkapital kann auf diesem Wege ein sogar dem Monopol nahekommender Einfluß ausgeübt werden, der gerade wegen seiner weitgehenden Verschleierungsmöglich-keiten auch gefährliche Bedeutung erreichen kann. Während aber auf dieser kapitalistischen Grundlage es sich zumeist um ein organisches Auswachsen zum Großunternehmen mit vielfach handelsrechtlich selbständigen Filialunternehmen, aber auch unselbständigen Betrieben handelt, tritt der organisa-torische Herrschaftszweck mit aller Deutlichkeit in der dritten Spezies zutage, bei den

c) Kontrollgesellschaften oder Holdinggesell-schaften, die uns hier deshalb als organisatorische Parallele zu den Kartellen besonders interessieren.

Hier wird gleichfalls eine Gesellschaft zu dem ausge-

¹⁾ Hierzu vor allem Liepmann, „Beteiligungsgesellschaft und Finanzierungs-gesellschaften“.

sprochenen Zwecke gegründet, Effektenbestände bestimmter wirtschaftlich zusammengehöriger Unternehmensgesellschaften in einem Ausmaße zu erwerben, das ihre Beherrschung durch entsprechende Kontrolle ermöglicht. Die beherrschten Unternehmen werden auch hier für den Außenverkehr als selbständige Unternehmen geführt, tatsächlich unterstehen sie aber einer straffen zentralen Leitung, die sich damit eine im Einzelfalle gewaltige ökonomische Machtstellung verschafft.

Dieser Weg, unerwünschten Wettbewerb in einer äußerlich weitgehend verschleierbaren Weise auszuschalten, hat sich bereits in den achtziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten von Nordamerika entwickelt, wie denn dieses Land infolge frühzeitigen gesetzlichen Verbotes der Kartelle — aber durchaus nicht allein aus diesem Grunde, wie häufig von Gegnern staatlicher Kartellaufsicht behauptet wird — sich zum Dorado aller der heute mit dem Namen „Trust“ bezeichneten kapitalistischen Organisationen entwickelt hat. Hierbei ist aber zu beachten, daß, wie Diesmann zuerst in der deutschen Literatur, erstaunlicherweise auch heute noch häufig ohne Erfolg aufgeklärt hat, unter dieser bei uns geläufigen Bezeichnung „Trust“ sich drei verschiedene Formen in der nordamerikanischen Wirtschaft entwickelt haben: a) der Voting=Trust, b) die Kontrollgesellschaft, Holding Cie. und c) die Fusion.

a) Der Trust ist entstanden aus dem deutsch=rechtlichen, zunächst in England, dann auch im amerikanischen Recht entwickelten Institut treuhänderischer Vermögensverwaltung. Sie wurde dann auch besonderen, für solchen Zweck errichteten Aktiengesellschaften übertragen¹⁾. Wichtiger war die weitere Benutzung als Voting Trust, wobei das Stimmrecht der Effekten von Gesellschaftsunternehmen einigen Treuhändern

¹⁾ Woraus sich auch der schon erwähnte „Investment Trust“ entwickeln konnte.

(Trustees) übertragen wird, die damit auch die Kontrolle, also auch die wirtschaftliche Direktion derselben in die Hand bekommen. Diese Organisation machte dann nach dem Vorbild der von dem Advokaten Dodd der Petroleumindustrie gegebenen Organisation Schule als ein Mittel, einzelne Industrien unter einheitliche Leitung zu bringen. Als danach auf Grund der Antitrustgesetzgebung gegen diese Bildungen eingeschritten wurde, entwickelten sich die jetzt herrschenden Trustformen der Beteiligungsgesellschaft, der Holding Cie. und der Fusion, also der eigentümlichen Zusammenfassung.

Da es wegen des inzwischen allgemein so sehr angewachsenen Stoffes der Raum verbietet, der Entwicklung in den Vereinigten Staaten, dem neben England auch jetzt noch größten Verbreitungsgebiet dieser Organisationen einen eigenen Abschnitt (wie in der ersten Auflage) zu widmen, soll im folgenden nur noch die typische Entwicklungslinie an Hand einiger Beispiele gezeichnet werden, zumal in der Zwischenzeit die deutsche wie die ausländische Literatur reichhaltige Kenntnis geboten haben.

Die Entwicklung ist bemerkenswerter Weise, ebenso wie in England, in den Vereinigten Staaten von der genossenschaftlichen Form der Kartelle ausgegangen, insbesondere mit dem wirtschaftlichen Aufschwunge nach der langen Krise von 1875 bis 1879. Amerikanische Quellen führen als älteste dieser „pool“ genannten Kartelle die um 1850 gegründeten der Braß (Messing-) und der Cordage (Bindfaden- und Seil-) Industrie, sowie die 1868 gegründete Michigan Salt Association an, ein Verkaufssyndikat, das alle wichtigen Salzherzeuger des Bezirks umfaßte. Nicht so weit mit seiner Organisation ging der pool der Whiskybrenner, der nur von Jahr zu Jahr erneuert werden konnte und lediglich eine Kontingentierung der Erzeugung und Preisfestsetzungen umfaßte, sowie zeitweilig Ausfuhrprämien zwecks Entlastung des Binnenmarktes zahlte. Neben solchen gleich unseren deutschen Kartellen auf schriftlichen Verträgen beruhenden Organisationen wurden häufiger, der Öffentlichkeit begreiflicherweise nur in geringem Umfange bekannt gewordene, allein auf mündlicher ehrenwörtlicher Vereinbarung beruhende Abkommen getroffen, „friendly

agreements“. Diese Pools umfaßten im einzelnen, wiederum ganz ähnlich unseren Kartellen, verschiedene Zweckformen. Jones¹⁾ nennt außer der eben genannten Spezies, die alle möglichen Aufgaben erfüllen kann und selbst nur eine besonders einfache Organisationsform darstellt (als Gegensatz zum schriftlichen Vertrag), Kontingentierung und Rayonierung des Absatzes, das Verkaufssyndikat und die Patentgemeinschaft.

In den Vereinigten Staaten hatte aber die Durchführung der Kartellorganisation von Anbeginn mit einem widerstreitenden Recht zu kämpfen, das schließlich zu ihrem völligen Verbot führte, worüber später noch bei Behandlung des Verhältnisses von „Staat und Kartelle“ zu sprechen ist.

Vorbildlich für die Ursprungsform des „Trusts“ in seiner Organisation durch den Board of trustees, wie in seinen späteren Formen ist der 1882 begründete Standard Oil Trust geworden, durch den John D. Rockefeller die schon Jahre vorher mit gutem Erfolge erstrebte Beherrschung dieser Industrie besiegelte. Neben diesem Trust wurden als weitere besonders mächtige Organisationen ein Zucker-, Whisky- und Baumwollöl-Trust bekannt. Ihr Streben nach monopolistischer Macht rief aber schon nach kurzer Tätigkeit die öffentliche Meinung gegen sie auf. Bereits 1888 erging ein Urteil gegen die North River Sugar Refining Co. im Staate New York und ebenso 1892 in Ohio gegen die Standard Oil Cie., beide wurden als dem öffentlichen Wohl zuwider, und zwar wegen Monopolgefahr, verurteilt.

Die zunächst in Frage kommende Gesetzgebung der Einzelstaaten der Union war indessen nicht einheitlich, da die Bundesregierung auf diesem Gebiete nur eine beschränkte Zuständigkeit besitzt. Der erste Verstoß der Zentralgewalt geschah aber bereits 1887 mit der Interstate Commerce Act, dem Zwischenhandelsgesetz, daß die unlautere Frachtenpolitik der großen Privatbahnen treffen wollte. Mit ihrer Hilfe hatte namentlich der Öltrust seine Konkurrenten niedergedrückt, indem er sich ganz billige Frachtraten sicherte, hingegen seine Wettbewerber durch überspannte Sätze, durch Verhinderung von Umladegerlegenheiten usw. an gesunder Entwicklung hinderte.

¹⁾ „Trust Problem in the United States“ 1922, S. 7.

Diese Politik war größtenteils nur dadurch möglich, daß Rockefeller selbst und seine Hintermänner weitgehendsten Einfluß auf diese Bahnen ausübten, was wiederum nur glückte, weil in den Vereinigten Staaten die Entwicklung der eisernen Verkehrswege völlig planlos dem privaten Unternehmungsgeiste überlassen war.

b) Kontrollgesellschaften. Das Großkapital fand jedenfalls Mittel und Wege durch Änderung der Organisationsformen seine Zwecke doch zu erreichen. Die Standard Oil machte zunächst durch „Umkapitalisierung“ einen Umgehungsversuch und als dieser wiederum vom gleichen Gericht 1899 verurteilt wurde, organisierte man eine der damaligen 20 im alten Trust gebundenen Ölgesellschaften, die Standard Oil Cie. of New Jersey unter Erhöhung ihres Kapitals auf das Hundertfache (110 Millionen \$) zur Holding Cie., die Eigentümerin des vordem von den Trustees verwalteten Aktientkapitals wurde, während letztere zu ihren Leitern avancierten.

Dieser „Trust“ hat wohl zu keiner Zeit ein tatsächliches Monopol weder für Rohöl noch das raffinierte besessen, aber er hat lange Zeit durch eine Reihe von Faktoren, nicht zuletzt durch Entwicklung eines umfassenden Pipeline-Systems, d. h. der Zuführung des Rohproduktes durch Röhren in die an der See gelegenen Verarbeitungsunternehmen, aber auch durch Beherrschung von Eisenbahnen und damit der Frachtratenpolitik einen sehr großen Einfluß auf den Markt, auch den internationalen, ausgeübt. Er hatte schon vor dem Kriege den Absatz weltwirtschaftlich organisiert, nun allerdings durch andere Konzerne, amerikanische und ausländische, lebhaften Wettbewerb erfahren.

Besonders mit dem industriellen Aufschwunge im Jahre 1899 setzte eine hervorragende Entwicklung dieser „Trusts“ ein. So wurden allein 1901 Korporationen mit über einer Milliarde Dollar gegründet. Einen hervorragenden Anteil hat auch hier die Montan- und Eisenindustrie.

Eine der interessantesten Trustbildungen¹⁾ in der amerikani-

¹⁾ Nach der Darstellung von Jones handelt es sich bei dieser Organisation um „Consolidation“ oder „Merger“, also eine durch Fusion gebildete vollkommene Einheit. Sie konnte ebensogut im nächsten Abschnitt ihre Stätte finden.

— Vgl. auch Anm. 1 S. 116.

sehen Maschinenindustrie ist die United Shoe Machinery Company, besonders auch wegen ihrer raffinierten Methoden zur Bekämpfung des Wettbewerbs. Um die Jahrhundertwende bestanden im wesentlichen drei große Gesellschaften, die patentierte Maschinen zur Teilherstellung von Schuhwerk fertigen. 1899 werden sie in dem Trust zusammen mit vier anderen Konzernen durch Erwerb ihrer Aktien vereinigt, womit gleichzeitig der Erwerb ihrer in- und ausländischen Patente erfolgte. Er übernahm daraufhin weitere 50 Konkurrenzunternehmen und erlangte auf diese Weise ein fast vollkommenes, auf der Grundlage des Patentrechts beruhendes Monopol für den Maschinenpark zur Herstellung von Schuhwerk, so daß nach der staatlichen Untersuchung dieses Trusts im Jahre 1911 noch keine 4% Außenseiter mehr vorhanden waren, nachdem 1905 eine Umorganisation in der Weise erfolgt war, daß die United Shoe Machinery Corporation als Holdinggesellschaft etwa 98—99 v. H. des Gesamtkapitals beherrschte. Das Monopol beruhte aber noch auf einem weiteren vom Trust bis zu dem später erfolgten gesetzlichen Verbot (durch die Clayton Act von 1914) durchgeführten System zur Ausschaltung des Wettbewerbs. Der Trust verkaufte die von ihm hergestellten für die Schuhfabrikation wichtigsten Maschinen überhaupt nicht, sondern vermietete sie nur gegen eine Abgabe von jedem Paar Schuhe mit der weiteren Auflage, daß der Mieter ausschließlich die Maschinen des Trusts verwenden durfte, widrigenfalls der Vermieter ihm sofort diese Maschinen wieder entziehen konnte. Damit vermochte also der Trust praktisch jedes Fortbestehen einer Konkurrenz in solchen Maschinen zu unterbinden.

An der Hand des Werkes von Elliot Jones (und anderen amerikanischen Quellen)¹⁾ sei nunmehr das Wichtigste über die Entwicklung eines der größten Trusts in Form einer Kontrollgesellschaft, die 1901 errichtete United States Steel Corporation (Stahlwerksverband der Vereinigten Staaten), mitgeteilt.

Diese Organisation entstand aus einem drohenden Kampfe zwischen Pierpont Morgan und dem Stahlkönig Andrew Carnegie, der 1892 die Carnegie Steel Cie. Ltd. mit 25 Millionen \$ gegründet hatte. Als nach dem Niedergange der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie in den Jahren 1893 bis 1897 ein

¹⁾ Berglund, „The United State Steel Corporation“, New York 1907.

Auffschwung einsetzte, führte er gleichzeitig zu einer Art gewaltiger Konsolidation der Montan- und Großeisenindustrie. Es entstanden 1898 bis 1899 eine Anzahl großer Eisen-Konzerne, deren jeder wiederum eine mehr oder minder bedeutende Zahl von Gesellschaften kontrollierte. Alle diese Organisationen, die übrigens im wesentlichen keinen vertikalen Aufbau der Produktion aufwiesen, und infolgedessen in scharfem, nur durch gelegentliche Pools gemildertem Wettbewerb standen, litten aber unter erheblicher Überkapitalisation dank der Geschicklichkeit, mit der die Promotors, die gewerbsmäßigen Gründer, die Leichtgläubigkeit der Kapitalisten im Interesse eigener hoher Provisionen auszunutzen verstanden. Trotzdem vermochten sie angemessene Dividenden — freilich auf Kosten einer vernünftigen Schuldentilgungs- und Rücklagepolitik — bei der günstigen Konjunktur zu zahlen. Ihre Lage wurde erst kritisch mit dem Rückgang der Konjunktur 1900. Die Gesellschaften schieden sich im wesentlichen in die zwei Klassen der Halbzeughersteller und der Erzeuger fertiger Fabrikate, wie Röhren, Bleche, Eisenbahn- und Brückenbaumaterial. Die letztere Gruppe hatte ihre Rohmaterialien bzw. Halbfabrikate zumeist von den ersteren bezogen. Nun strebten sie jedoch sämtlich — ganz wie in unserer deutschen Entwicklung eine notwendige Folge der großkapitalistischen Organisation — zur Eigenproduktion, von der Kohle und den Erzen angefangen bis zur Herstellung der wichtigsten Fertigfabrikate. Und zwar verstärkte sich dieses Streben mit dem Niedergange der Konjunktur. Damit kamen sich aber die großen Konzerne ernstlich ins Gehege, und es drohte ein erbitterter Konkurrenzkampf, der bei der Kapitalschwäche der meisten mit schweren Niederlagen enden mußte.

Die mächtigste Gesellschaft, zugleich die infolge ihrer guten Finanzen für jeden Kampf gefestigte war die Carnegie Steel Cie. of New Jersey. Sie war für die anderen der gefährlichste Konkurrent. Deshalb zog man es vor, sich mit Carnegie zu einigen, zumal Pierpont Morgan gewaltige Finanzkräfte ins Feld führen konnte und ihm alles darauf ankommen mußte, durch eine solche Konsolidierung die von ihm finanzierten Trusts und dadurch das Vertrauen des Publikums zu retten. Der Kombinationsplan sollte zunächst nur vier Gesellschaften umfassen, die Carnegie, die Federal Steel, the National Tube (Röhren) und die American Steel and Wire (Draht) Cie. Man mußte indessen sehr bald vier weitere Gesellschaften hinzunehmen. So wurde am 23. Februar 1901 die Steel Corporation im Staate New Jersey

mit einem Kapital von zunächst nur 3000 \$ eingetragen. Kurz darauf wurde das Kapital auf 1,1 Milliarden \$ erhöht, das zur Hälfte als Vorzugs-, zur Hälfte als gewöhnliche Aktien ausgegeben wurde. Auf die Vorzugsaktien sollte statutengemäß eine vierteljährlich zahlbare Jahresdividende von 7% gezahlt werden, die gewöhnlichen Aktien mußten sich in den Gewinnrest teilen.

Mit ihrem so gewonnenen Kapital kaufte die Steel Corporation die Aktien der Untergesellschaften auf, die zwar als selbstständige Gesellschaften bestehen blieben, die sie aber vollkommen kontrollierte, weil sie bei jeder einzigen Aktionär war. Nach der Gründung traten dann noch zwei weitere Gesellschaften hinzu. Natürlich hatten sich die einzelnen Gesellschaften auf dieses Organisationsgeschäft nur eingelassen, sofern ihnen ein erheblicher Mehrwert ausgezahlt wurde. Unsere Quelle gibt den Gesamtkapitalwert der zusammengefaßten Konzerne mit Ausnahme der Carnegie Steel Cie. auf rund 457 Millionen \$ an, sie wurden vom Stahltrust bezahlt mit rund 532 Millionen \$, demnach wurden sie von vornherein mit rund 75 Millionen \$ oder rund 300 Millionen Mark überkapitalisiert. Außerdem erhielt der Carnegiekonzern für seine Werke allein rund eine halbe Milliarde \$ oder etwa zwei Milliarden Mark, und zwar wurde Carnegies persönlicher Besitz an seiner Gesellschaft mit rund einer Milliarde Mark in Obligationen der Steel Corporation bezahlt. Die Promoters, also die den Zusammenschluß betreibenden Männer erhielten allein über 63 Millionen \$ als Entgelt.

Die gesamten Kapitalien und Verbindlichkeiten in Aktien und Obligationen der Korporation zuzüglich eines geringen Betrages von Aktien von Untergesellschaften (die die Steel Corporation nicht vollständig hereingenommen hat, nur rund 216 000 \$) beliefen sich nach dem ersten Jahresbericht bereits auf nicht weniger als rund 1½ Milliarden \$, wogegen selbst unsere heutigen größten Konzerne nur Zwerge sind.

Die Aufgabe dieses amerikanischen Stahlkonzerns¹⁾ sollte es sein, von der Rohproduktion beginnend, alles herzustellen und zu handeln, was überhaupt in den Rahmen der Eisen- und Stahl-

¹⁾ Begrifflich wäre darauf hinzuweisen, daß es fraglich erscheinen kann, ob beim Stahltrust nicht bereits ein durch Fusionen gebildeter Zusammenschluß vorliegt. Soweit die amerikanischen Quellen — Jones gebraucht den Ausdruck „*Holdings Cie.*“ = Trust. Vießmann erwähnt ihn (Partelle, Konzerne u. Trusts S. 355), ebenso wie die Standard Oil Cie. schlechthin als typisches Beispiel des amerikanischen „Trust“, ohne genauere Charakterisierung, ob Fusion oder Holding Cie. Tatsächlich handelt es sich wohl um eine aus beiden Formen gemischte Organisation. Die amerikanische Lit. rechnet jedenfalls beide nicht zu den „*Mergers*“, auf die ich im nächsten Abschnitt „*Fusionen*“ zurückkomme.

industrie fällt, einschließlich Eisenbahnen und Fluß- wie See-Transportdampfer. Es muß dabei in bezug auf seine Organisation betont werden, daß die einzelnen Teilgesellschaften unternehmungsweise Selbständigkeit behielten. Sie kaufen und verkaufen selbständig, aber stets werden die Interessen des Gesamtkonzerns durch die Zentraleitung gewahrt zur Erreichung größtmöglicher technischer und kaufmännischer Erfolge mit dem Endziele, vorteilhafteste Gesamtgewinne zu erzielen. Es verlohnt sich, die Voraussetzungen bzw. die Möglichkeiten für ein solches Ergebnis kurz bei der Steellkorporation zu erörtern. Durch diese Korporation wurden 213 verschiedene Fabriken und Transportgesellschaften, 41 Minen, fast 1000 Meilen Schienenstränge, die die Minen-Rotereien und Fabriken verbinden, und eine Seeflotte von 122 Schiffen unter einheitliche Interessenmacht gebracht. Von den Werken lagen 100 in Pennshlvanien, 51 in Ohio, 15 in Illinois, 12 in Indiana, 12 in New York und der Rest war von Connecticut bis Kalifornien zerstreut; es handelt sich somit um ein räumlich wenigstens nach unseren europäischen Begriffen ganz außerordentlich zerstreutes Gesamtunternehmen. Der wertvollste Besitz der Korporation sind seine Erzlager. Im Verlaufe ihrer weiteren Entwicklung hat die Korporation außerdem noch weitere Konzerne in sich aufgenommen und ihre Liegenschaften vergrößert. Auch fanden innerhalb ihrer eigenen Untergesellschaften Änderungen der kapitalistischen Organisation statt. 1904 wurde in der Stadt New York eine besondere Export Cie. begründet, nur zu dem Zwecke, die Ausfuhr der Korporation zu fördern.

Der Stahltrust hat seiner ganzen Anlage und tatsächlichen Macht nach niemals ein Monopol erstreben können, gleichwohl war er von Anbeginn an ständigen Verdächtigungen in dieser Beziehung ausgesetzt. Schon 1905 erfolgte auf Betreiben des Präsidenten Roosevelt eine Untersuchung, die sich auf mehrere Jahre erstreckte. Das schließliche Ergebnis war indessen durch Entscheidung des Obersten Bundesgerichts — freilich erst 1920 — dem Trust durchaus günstig, indem jede monopolistische Gefahr bestritten und ein Einschreiten der Regierung zurückgewiesen wurde.

c) Fusionen. Hierunter versteht man wirtschaftliche Verschmelzungen bisher handelsrechtlich selbständiger Gesellschaften zu einem einzigen Großunternehmen, das also auch rechtlich als Firmeneinheit sich darstellt. Vom Standpunkte des inneren Aufbaues liegt sonach die engste und

damit stärkste Form organisatorischer Zusammenfassung vor. Rechtlich kann sie sich in verschiedener Weise durch Aufgehen in einer bereits bestehenden, oder in einer neugegründeten Gesellschaft vollziehen. Die Rechtsordnungen beschränken sich durchweg auf die Aufstellung von Mindestgarantien für die Vorbesitzer und Gläubiger der zusammengeschweißten Gesellschaften.

Im deutschen Sprachschatz werden für diese Vereinigungen die Bezeichnungen „Fusion“ oder „Verschmelzung“ oder „Trust“ gebraucht. Das Wort „Trust“ gibt bereits die besondere Tönung einer Zusammenballung mit monopolistischer Marktstellung. Viefmanns definitivisch mit Recht vertretene Auffassung, diese Bezeichnung ausschließlich den Gebilden vorzubehalten, bei denen die beiden Merkmale des zusammengeschweißten Großunternehmens und (dadurch bezweckter wie auch erzielter) monopolistischer Marktstellung zusammentreffen, hat sich jedoch, wie schon erwähnt wurde, nicht durchgesetzt. Der Grund ist wohl wesentlich darin zu suchen, daß der monopolistische Charakter — jedenfalls nach unserer deutschen scharfen wissenschaftlichen Begrenzung — sich meist nur schwer feststellen läßt, andererseits aber die in Frage kommenden Mammutunternehmen regelmäßig eine technische und kaufmännische Überlegenheit aufweisen, die sie monopolistischer Wirksamkeit verdächtig erscheinen läßt¹⁾. In der ausländischen Literatur finden sich meist gleichfalls mehrfache Benennungen, so in England „amalgamation“, „combination“ auch „annexion“, in den United States „merger“, „consolidation“.

Organisatorisch kann der Begriff „Trust“ allerdings auch insofern mit gewissem Recht als ein Oberbegriff für Fusionen und Konzerne, insbesondere Holdinggesellschaften verwandt

¹⁾ Viefmanns Erklärung, Kartelle, Konzerne usw. S. 349 zielt offenbar in gleiche Richtung: „Eine Vereinigung mehrerer Unternehmungen . . . hat aber sehr wichtige ökonomische Wirkungen nach außen hin auch dann noch, wenn sie keine monopolistische Stellung hat.“

werden, als sehr häufig eine Verbindung zwischen ihnen in der Weise stattfindet, daß ein durch Fusion entstandener Unternehmenskomplex zugleich als Holding Cie. sich weitere Unternehmen oder Konzerne angliedert, so daß das organisatorische Gesamtgewebe in vielen Fällen in seinen einzelnen Fäden kaum noch zu entwirren ist.

In den Vereinigten Staaten tritt die Entwicklung von Mergers, also Fusionen ganz erheblich hinter den Holding Cie., den Kontrollgesellschaften zurück. Der wesentlich wirtschaftliche Grund ist die Schwierigkeit der dabei erforderlichen Massierung sehr großer Kapitalien, oder vielleicht noch richtiger umgekehrt, die Möglichkeit, mit gleichem Kapital durch eine Holding Cie. einen weit größeren Kreis konkurrierender Unternehmen umfassen zu können. Als Beispiele von Fusionen seien folgende genannt:

Die American Tobacco Cie., die American Sugar Refining Cie., der Powder Trust (J. J. du Pont de Nemours). Eine besondere Verbreitung fanden sie auch im Eisenbahnwesen, verursacht durch die Auswüchse des Wettbewerbs als Folge der Zulassung rein privater Unternehmertätigkeit¹⁾.

Aus England sei der Tapetentrust genannt, der 1900 durch Fusion von 31 Unternehmen entstand und 1915 weitere neun Firmen aufnahm. Weltbekannt ist der Nähfadentrust (J. and P. Coats), 1826 aus bescheidenen Verhältnissen erwachsen, 1890 bereits zu einem Unternehmen mit über 5 Millionen £ Aktienkapital erweitert, gliederte er sich ein Jahr fünfzig danach vier bereits gleichfalls sehr bedeutende Konkurrenten an. Er kontrollierte ferner rechtzeitig den Konkurrenz-Trust, die Sewing Cotton Cie. und beteiligte sich mit dieser gemeinsam am nordamerikanischen Nähfadentrust, der American Thread Cie. Coats erwarben in der Folge weitere Unternehmen in Europa, auch eines in Deutschland, in Kanada usw., so daß sie heute einen weitreichend herrschenden Weltmarktstrust bilden, der in Italien durch Auffaugung sämtlicher Unternehmen sogar ein völliges Monopol besitzt. Besondere Beachtung verdient noch — schon als Gegenbild zum deutschen J. G. Farben-Trust — der 1926

¹⁾ Weitere Beispiele bei Jones; Stevens, „Industrial Combinations and Trust“, New York 1913, Haney, „Business Organisation and Combination“, ebenda 1913.

erfolgte Zusammenschluß der vier großen Chemiekonzerne zum Chemietrust, der Imperial Chemical Industries Ltd. mit einem Aktienkapital von mehr als 800 Millionen M.¹⁾

In Deutschland hat eine Fusionbewegung größeren Stiles zugleich mit der Entwicklung von Beteiligungs- und Kontrollgesellschaften nach dem Kriege eingesetzt. Aus der schon besprochenen Interessengemeinschaft unserer großen Farbenfabriken entstand 1925 durch ihre völlige Verschmelzung die F. G. Farben Aktiengesellschaft. Aufnehmende Gesellschaft wurde die Badische Anilin- und Sodafabrik²⁾, die ihren Namen zu der genannten Trustfirma umänderte und ihren Sitz nach Frankfurt a. M. verlegte. Die übrigen Gesellschaften werden als Zweigniederlassungen des Trusts fortgeführt. Sein Aktienkapital beträgt 1,1 Milliarde M. Diese 1926 vorgenommene Kapitalerhöhung diente zur Erweiterung der Produktionsbasis durch Übernahme der sogen. Pulvergruppe, von Stein- und Braunkohlen- und Metallinteressen, der Stickstoffherzeugung (Leunawerk) und auf zahlreichen anderen Gebieten. Dazu kommen Beteiligungen und Interessengemeinschaften und die Mitgliedschaft bei Kartellen, so daß die F. G. Farben — und ähnliches gilt für zahlreiche in- wie ausländische Riesenunternehmen dieser Art — zugleich den Kristallisationspunkt für ein ganzes Gewebe aller gegebenen Arten von marktregulierenden Organisationen bilden. Ihre Auslandsbeziehungen erstrecken sich beispielweise auf: die Norsk Hydro Elektrisk Kvaestof A. S. (Stickstoff), auf die englische Imperial Chemical Industries und den französischen Kuhlmann-Konzern (Farbstoffe usw.), British Celanese (Kunstseide) und die oben erwähnten amerikanischen F. F. Dupont de Nemours & Co.³⁾

¹⁾ Weitere Beispiele bei Levy, „Monopole, Kartelle u. Trusts i. d. Geschichte und Gegenwart d. englischen Industrie“ 2. A. 1927, Macrosty, „The Trust movement in British Industry“ 1907 sowie Morgan Rees, „Trust in British Industry“ 1922.

²⁾ Die folgende Skizze beruht in erster Linie auf Marcus, „Die großen Chemiekonzerne“ 1929.

³⁾ Es verlohnt sich, die Tafel III des Buches von Marcus genauer zu studieren, aus der die Vielseitigkeit der Interessen der F. G. Farben und ihrer Verflechtungen ersichtlich wird.

Die Vereinigte Stahlwerke A. G. sind der zweitgrößte durch Fusion entstandene deutsche Trust. Ihre Entwicklung ist in gewissem Sinne der Schlußstein eines Konzentrationsprozesses, der aus der engen technisch=kaufmännischen und organisatorischen Verbindung unserer Kohlen= und Eisenindustrie sich mit kapitalistischer Zwangsläufigkeit entwickelt hat. Hieran hat, wie früher schon auseinandergesetzt worden ist, die in diesem Industriekreise frühzeitig stark und außergewöhnlich dauerhaft entwickelte Kartellierung, vielfach sogar als treibende Kraft (Freistellung des Selbstverbrauchs von Kontingentierung und Abgaben) wesentlichen Anteil. Ebenso haben aber auch Umstellungsnotwendigkeiten, vor allem Rationalisierungsbedürfnisse als Folge wirtschaftlicher Schwierigkeiten seit dem Weltkriege, endlich aber auch ein gerade in unserer rheinisch=westfälischen Schwerindustrie stark entwickelter Hang zu wirtschaftlicher Großmachtsstellung mitgewirkt.

Der deutsche Stahltrust ist 1926 mit einem Aktienkapital von fast 1 Milliarde M. gegründet worden¹⁾ und zwar durch Zusammenschluß von 4 großen Konzernen: Rhein=Elbe=Union (umfassend Deutsch=Luxemburg Bergw.= u. Hütten A. G., Gelsenkirchner Bergw. A. G., Bochumer Verein) Phönix A. G. (mit van der Hyphen u. Wessener Eisenhütten A. G.) Rhein. Stahlwerke A. G. und Thyssen Konzern. Inzwischen sind noch eine stattliche Zahl von Unternehmen einbezogen worden²⁾. Sein Bereich umfaßt Kohle, Eisen, Stahl, Halbzeug, Stabeisen usw. bis zu den feinsten Fertigerzeugnissen, wobei allerdings durch ein Abkommen mit der „Abi“ die Ausdehnung in die Fertigfabrikation, namentlich den Maschinenbau freiwillig zunächst beschränkt worden ist. Die Bedeutung dieses Trusts liegt — jedenfalls für die nächste Zukunft — nicht allein in seiner eignen industriellen Schwerkraft, sondern in ausgeprägtem und unergleichlich stärkerem Maße, als bei der F. G. Farben, in seiner Stellung zur schwerindustriellen Syndizierung. Es kann sogar fraglich er-

¹⁾ Vgl. „Die Vereinigten Stahlwerke A. G.“ von (Bankhaus) Schwarz, Goldschmidt u. Co. Berlin 1926.

²⁾ Hierzu Wolff, „Die Unternehmungs=Organisation in d. „Westdeutsche Eisen=Industrie“, Berlin 1930 S. 108 ff.

scheinen, ob das immerhin bei der geschwächten Stellung der deutschen Wirtschaft und insbesondere unserer Montan-Großindustrie durch die Kriegszfolgen, sowie bei der gleichzeitig außerordentlich entwickelten internationalen Konkurrenz doch finanziell recht riskante Konzentrationsexperiment hätte gewagt werden können ohne die starke Rückversicherung in der machtvollen Syndizierung, die in einer monopolistischen Preispolitik bisher außergewöhnliche, wenn auch infolge der Weltkrise nur „relative“ Rentabilitätsmöglichkeiten gestattet hat. Der Trust ist sowohl beim Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikat, wie bei sämtlichen in Frage kommenden Spezialkartellen der Stahl- und Großeisenindustrie in einem Umfange beteiligt, der in Verbindung mit seinem natürlichen industriellen Übergewicht eine tatkräftige Stütze dieser Verbände, vielfach aber auch ihre Beherrschung bedeutet. Er ist ferner treibende Kraft in der Entwicklung internationaler Kartelle geworden, um die Absatzbedingungen für sein umfangreiches Ausfuhrgeschäft günstiger zu gestalten. So sind wesentlich auf sein Betreiben die Internationale Kohlstahlgemeinschaft zustande gekommen und bisher, wenn auch mit recht abgeschwächten Erfolgen erhalten worden, ebenso auch einige Kartelle für Spezialerzeugnisse, wie das internationale Röhren- und das Schienenkartell.

Außer diesen überragenden Fusionen zählen wir in Deutschland noch eine ganze Anzahl teilweise kapitalistisch wie industriell sehr namhafter Gebilde, von denen noch folgende beliebig herausgegriffen seien¹⁾, wobei meist gleichfalls Fusion, Beteiligungen und Interessengemeinschaften zusammenlaufen: Die Deutsche Maschinenfabrik A. G. „Demag“, die später nach Fusionierung mit der Thyssen & Co. A. G. vom Stahlverein übernommen wurde. Die Mühlenindustrie A. G., „Miang“, die 1925 die fünf führenden Gesellschaften fusionierte und damit einen echten monopolistischen Trust bilden konnte. Der 1926 gebildete deutsche Linoleumtrust, der später zum internationalen, im wesentlichen gleichfalls echten Trust ausgestaltet wurde. Der Zusammenschluß Dierig-Hammersen in der Baumwollindustrie 1930, der zwar damit das an Größe weit überragende deutsche Unternehmen der Textilindustrie wurde, aber keinerlei Monopolstellung beanspruchen

¹⁾ Den Versuch einer Gesamtübersicht über Deutschlands kapitalistische Organisationen hat das Statistische Reichsamt mit seiner Veröffentlichung: „Konzerne, Interessengemeinschaften u. ähnliche Zusammenschlüsse im Dtsch. Reich Ende 1926“ unternommen (Berlin 1927). Das Material ist aber, wie das Amt einleitend selbst betont, jedenfalls hinsichtlich etwaiger Unterscheidungen der verschiedenen Organisationen mit Vorsicht zu benutzen.

kann. Ein süddeutscher Zuckertrust gruppiert sich um die Süddeutsche Zuckerfabrik A. G. Die Vereinigten Dachpappenfabriken A. G. gingen 1928 aus der Fusion zweier der Leerindustrie (Rütgerzwerke und Oberschlesische Kokswerke) nahestehenden Konzerne mit mehr als 30 Unternehmen hervor.

So zählen wir jetzt auch in Deutschland gleich allen anderen auf ähnlicher kapitalistischer Entwicklungsstufe marschierenden Volkswirtschaften alle bisher überhaupt entwickelten Organisationsformen, vielfach mit starkem internationalem Einschlage.

B. Ergebnisse der kapitalistischen Organisation.

Im Gegensatz zu einer kritischen Würdigung der Wirkungen der Kartellierung, wie sie oben in großen Linien versucht wurde, ist eine Zensur der kapitalistischen Organisationen weit schwieriger. Die Kartelle weisen nach Grundlagen und Zweck eine einheitliche Struktur auf. Ihre Politik erschöpft sich im wesentlichen in einer markttechnisch primitiven, weil schematischen Regelung der Absatzpolitik, vor allem der Preise. Ihre Herrschaft über die Mitglieder reicht aus rechtlichen und damit auch organisatorisch-sachlichen Gründen nicht aus, um ihre Marktpolitik auf besondere Grundlagen einer Produktions- und Absatzrationalisierung zu stellen. Selbst die Verkaufshandikate bringen hierin nur verhältnismäßig bescheidene Verbesserungen. Die Kartelle erhalten die individuelle Wirtschaftsfreiheit ihrer Gliedunternehmen, mit Ausnahme einer Begrenzung der Absatzfreiheit. Dagegen gestattet die kapitalistische Organisation in allen ihren Formen dank ihrer sachlich durchgreifenden Herrschaft über die Gliedunternehmen einen produktions- und absatztechnisch konstruktiven Ausbau mit dem Ziele privatwirtschaftlicher Überslügelung der Konkurrenz. Schon die Tatsache, daß — im Gegensatz zu den Kartellen, die durchweg Mangel an „Organisationskapital“ leiden — für die hier behandelten Organisationen regelmäßig die Mit-

wirkung bedeutender finanzieller Kräfte erforderlich ist, läßt die Erringung einer monopolistischen Stellung als Ausnahmeziel erscheinen, jedenfalls im Sinne einer exklusiven Marktstellung, wie sie die Kartelle lediglich durch eine quantitative Beherrschung des Angebots, meist in Verbindung mit der geschilderten erfolgreichen rein machtmäßigen Unterdrückung des Außenseiterwettbewerbs, wenn auch vielfach nur lokal und zeitweilig zu erobern wissen. Wohl aber vermögen kapitalistische Organisationen echte Leistungsmonopole im Sinne beispielsweise eines Preissieges zu erringen, der ihnen die jeweilige volle Ausnutzung ihrer Produktionsleistung auf Kosten ihrer Konkurrenten gestattet. Daneben ist freilich namentlich die nordamerikanische Trustgeschichte nicht arm an Beispielen rücksichtslosen Niederringens des Wettbewerbs selbst mit nicht nur unlauteren, sondern verbrecherischen Mitteln¹⁾. Die gefährliche Fehlerquelle für die „Trusts“ — in der Folge soll dieser Sammelbegriff abkürzungshalber allein verwandt werden — ist jedenfalls gerade ihr finanzieller Unterbau. Selbst in den Fällen eines oft Jahrzehnte langen organisatorischen allmählichen Auf- und Ausbaues werden übermäßig große Anlagekapitalien erfordert, sei es, um veraltete Betriebe auszumerzen, oder wichtige Konkurrenten aufzukaufen. Schalten sich dann noch, wie in den Vereinigten Staaten, besondere Finanziers und „Promoters“ als fantastisch honoriierte Gründergehilfen ein, die unterstützt von starkem Spekulationstrieb der Gesamtbevölkerung und der hierdurch ermöglichten Unterbringung gewaltiger Aktienpakete, mit papierner Überzahlung der einzelnen Gliedunternehmen nicht zu knausern brauchen, so ergeben sich vielfach außerordentliche Anlagekapitalien.

Der erste wissenschaftliche Bearbeiter der Trusts, Jeremias W. Jenks²⁾ berichtet, daß die reinen Gründungskosten oft zwi-

¹⁾ In „Public regulation of Competitive Practices“, herögg. von National Industrial Conference Board Inc. New York 1929 findet sich eine eingehende Schilderung. Das umfangreiche Buch von M. Tarbell, „The history of the Standard Oil“ 2. Bd. 1905 enthält z. T. erschütterndes Material.

²⁾ „The Trust Problem“, New York 1900.

schen 20 und 40 v. H. des gesamten herausgegebenen Aktienkapitals auslaufen. Jones teilt mit, daß nach den Untersuchungen der Aufsichtsbehörde der Wert der zusammengefaßten Unternehmen bei der American Sugar Refining sechsmal überkauft war, daß bei Gründung der United States Steel Corporation die gesamte Ausgabe an gewöhnlichen Aktien „Wasser“ war, also keine reellen Werte hinter sich hatte, sondern allein „die Hoffnung auf Monopolgewinne“. Es kommen aber auch solide Finanzierungen selbstverständlich vor, wie bei der International Harvester Co. Im ganzen aber leiden namentlich auch Gründungen geringerer Bedeutung regelmäßig an Überkapitalisierung. In den großen europäischen Ländern liegen diese Verhältnisse bei weitem nicht so schlimm wegen der weitgehenden Gründungsvorschriften unseres Aktienrechtes und der Zwischenschaltung der meist vorsichtigen Banken. Dies kann besonders für unsere deutschen Verhältnisse gelten, doch ist auch hier in allen Fällen, wo nicht besonders günstige Umstände bei der Trustierung ausgenutzt werden können, mit Kapitalverwässerung zu rechnen, die zur finanziellen Sanierung hohe Gewinne erfordert, die keineswegs von Anfang an und in kurzer Frist durch die produktions- und absatztechnische Rationalisierung allein erwirtschaftet werden können, sondern verhältnismäßig hohe Absatzpreise bedingen. Die Förderung, die unsere großen Konzerne, namentlich der Montan- und Eisenindustrie der Kartellierung angebeihen lassen, obwohl sie notwendig ihren Grundlagen widerstreitet, ist wesentlich auf diese Notwendigkeit zurückzuführen, wie oben schon hervorgehoben wurde.

Versuchen wir nach diesem allgemeinen Überblick in einigen Strichen die Wirkungen der kapitalistischen Organisationen zusammenzufassen, so ergibt sich etwa folgendes kritische Bild:

a) Privatwirtschaftlich werden Trusts ohne Rücksicht auf Möglichkeiten monopolistischer Marktstellung, die ja bei diesen Organisationen, wie wir gesehen haben, nicht die gleiche Bedeutung wie bei den Kartellen behauptet — unter der Voraussetzung technisch und wirtschaftlich richtiger Gründungskalkulationen — erhebliche Wettbewerbsvorteile im Erzeugungs- und Absatzprozeß, wie rationelle Verteilung der Produktion auf die leistungsfähigsten Unternehmen und Be-

triebe, Ersparung von Lizenzkosten für Patente, von Handelsgewinnen durch Eigendversorgung (namentlich bei systematisch durchgeführtem vertikalen Aufbau), Ersparung von Arbeitskräften durch Mechanisierung und noch manche Einzelvorteile erzielen können. Im Vertrieb bieten sich Vorteile durch rationellen Ausbau des Verteilungsapparates in eigenen Handelsgesellschaften, auch für den Export¹⁾, Verbilligung und doch wesentliche Verstärkung der Absatzpropaganda, Möglichkeiten vorteilhafter Ausnutzung eigener Transportunternehmen usw. So gewann die United States Steel Cie. einen wesentlichen Vorsprung durch den Besitz der beiden wichtigsten Erzbeförderungsbahnen nach dem Erzgebiete des Oberen Sees, dessen beste Lager ihr übrigens gehören. Die Standard Oil, ebenso der „Bananen-Trust“ besitzen Übersee-Flotten. Auch die Vereinigten Stahlwerke Düsseldorf besitzen eigne Handelsfirmen in Dortmund für den Westen und Nordwesten, in Berlin, Frankfurt a. M. und Mannheim für die übrigen Landesgebiete; durch Beteiligung an der Ein-Ausfuhr Otto Wolff & Co. verfügen sie auch über einen wohlorganisierten Exportkonzern.

Der privatwirtschaftliche Vorsprung des Trusts läßt sich zusammenfassen in der Möglichkeit, jederzeit und ohne andere Hemmung, als etwaigen Kapitalmangel, alle aus Wissenschaft und Praxis sich ergebenden Verbesserungen und Vorteile auszubeuten. Dabei bietet die Vielseitigkeit dieser Unternehmen in der Regel auch Möglichkeiten inneren Ausgleichs finanzieller Schwächen und die Bildung starker Reserven (Selbstfinanzierung) jedenfalls so lange unser Steuerrecht bei seinen jetzigen Grundsätzen beharrt.

b) Die volkswirtschaftliche Kritik verfügt nicht über den gleichen einheitlichen Maßstab. Sie wird vielmehr stets

¹⁾ Die amerikanischen Trusts haben, wie oben schon erwähnt wurde, auf Grund der Webb-Pomerene Akt von 1918, die Ausfuhr-Kartelle gestattet, von diesem Mittel kollektiver Exportpolitik steigenden Gebrauch gemacht.

von einer subjektiven Einstellung zu dem Verhältnis von Volks- und Privatwirtschaft beeinflusst sein müssen. Ökonomischer Liberalismus und Individualismus, die im wesentlichen in der Volkswirtschaft nur die Summe der Privatwirtschaften erblicken, müssen anders urteilen, als der Sozialismus oder die zwischen beiden Anschauungen sich gruppierende, etwa als „neumerkantilistisch“ zu bezeichnende Staatswirtschaftsauffassung. Darüber wird noch einiges im nächsten Abschnitt zu sagen sein. Hier muß es genügen, darauf hinzuweisen, daß den hervorgehobenen privatwirtschaftlichen Vorteilen, die, wie leicht abzusehen, auch volkswirtschaftlich günstig wirken können, doch erhebliche gemeinwirtschaftliche Nachteile gegenüberstehen, wobei sich wiederum Gegensätze zu den Kartellwirkungen feststellen lassen. Dem Vorteil billigerer Massenbedarfsdeckung einer rationalisierten, namentlich auch normalisierten und typisierten Großproduktion steht der Nachteil übermäßigen Ausdehnungsdranges gegenüber, der nicht nur in den Vereinigten Staaten — hier zu einem schließlich sogar von der Regierung bekämpften Raubbau an den natürlichen Landesreichtümern — sondern erst recht in den älteren Wirtschaftsländern oft zu Kapitalfehlleitungen verführt — den Begriff im weitesten Sinne gebraucht. In unserer Montan- und Grobeisenindustrie, aber auch bei anderen Produktionen, wie etwa Stickstoff und Kunstseide, offenbart sich bereits — auch mit internationaler Bedeutung — dieser Schaden einer Überkapazität, die bei den Trusts vielfach der Notwendigkeit entspringt, ein rationelles Erzeugungsprogramm zur Ausnutzung aller vorhandenen Kräfte auszubauen. Hierdurch wird aber anderen, für die einzelne Volkswirtschaft sehr wichtigen Gewerben notwendiges Kapital entzogen, und die Entwicklung führt dann leicht zu volkswirtschaftlich ungesunder Vereinfachung der industriellen Struktur, die für arme Länder sogar erhebliche Gefahren zeitigen kann. Die Kartelle sind demgegenüber

grundsätzlich auf eine — stets unvollkommene — Anpassung der Erzeugung an den Bedarf bedacht, um ihre Preispolitik stützen zu können. Freilich stellten wir andererseits auch fest, daß sie vielfach der kapitalistischen Expansion dadurch Vorschub leisten, daß sie den überdurchschnittlichen Mitgliedern Differentialgewinne verschaffen, und sowohl hierdurch, wie durch ihre schematische Absatzpolitik vielfach unmittelbar zur Konzernbildung anreizen.

Ihre Größe wird im allgemeinen die Trusts auch erheblich krisenempfindlich machen. Denn Stilllegungen, selbst wenn sie, wie in den Vereinigten Staaten mangels sozialpolitischer Gesetzgebung mit aller Rücksichtslosigkeit gegen die Belegschaften durchgeführt werden, also am Lohnfonds wesentlich gespart werden kann, bedeuten für kapitalistische Unternehmen stets schwere Verluste; besonders falls ein hochwertiger Maschinenpark, also erhebliches Anlagekapital für längere Zeit extragslos wird. Auf der anderen Seite bietet ihnen oft die Vielseitigkeit ihrer Erzeugung gute Möglichkeiten einer Krisenabwehr. Die Kartelle sind als Organisation aber in dieser Hinsicht wesentlich elastischer, sie können zunächst einfach die Zwangsregelungen lockern oder ganz freigeben, wie wir es vielfach in der jetzigen Krise erleben. Dadurch gewinnen die Mitglieder jedenfalls die Möglichkeit eigener Anpassungsversuche, und es zeigt sich dabei häufig genug, daß gerade solide Mittel- und Kleinunternehmen alsdann erhebliche Widerstandskräfte aufbringen. Je besser aber ein Trust gleich einem Uhrwerk technisch und kapitalistisch durchorganisiert ist, so daß die volle Rentabilität von dem gleichzeitigen genau eingestellten Funktionieren aller Teile abhängt, um so gefährlicher müssen ihm jedenfalls Krisenstörungen werden, auch wenn sie nur einzelne Teilunternehmen angreifen. Umgekehrt sind allerdings hier wieder Möglichkeiten stärkerer Anpassung durch Umstellungen namentlich dann gegeben, wenn die finanziellen Grundlagen

gesund sind und hierauf sich auch eine ausreichende Kreditfähigkeit aufbaut. Daß heute aber die großen Trusts in der Lage wären, die Konjunktur vermöge entsprechender Informationen, häufig durch besondere wissenschaftlich geführte Abteilungen besser zu beurteilen, als größere gut geleitete Kartelle, muß füglich bezweifelt werden.

Monopolistische Trusts werden häufig mit wesentlich nachhaltigeren Erfolgen willkürliche Konjunkturpolitik treiben können, als selbst starke Kartelle, im allgemeinen aber sind diese, besonders wenn ihnen für den Inlandsmarkt ein durch Zölle oder Patentrechte begründetes Monopol gegeben ist, namentlich durch Dumping-Ausfuhr mindestens gegen örtlich begrenzte Krisen gleich widerstandsfähig. Im übrigen sind aber die Grundlagen zur Gewinnung und Aufrechterhaltung einer monopolistischen Marktstellung für Kartelle und Trusts meist wesentlich verschieden. Insbesondere hat der Monopoltrust den großen Vorteil, sich den richtigen Monopolpreis auskalkulieren zu können, während, wie oben schon angedeutet, beim Kartell die Schwierigkeit kollektiver Preisbeschlüsse entgegensteht.

Auch die Wirkungen auf weiterverarbeitende Industrien und den Zwischenhandel bieten bei den Trusts im allgemeinen kein einheitliches Bild. Bei ihrer vertikalen Ausbildung wird im allgemeinen die konkurrierende selbständige Verarbeitungsindustrie, die die Rohstoffe und Halbfabrikate auf dem freien Markte eindecken muß, sich ungünstiger stehen. Regelmäßig werden eigne sogenannte Werkhandelsunternehmen der Trusts auch dem freien Großhandel empfindliche Einschränkungen seines Arbeitsfeldes bringen, wofür der Werkshandel der rheinisch-westfälischen Montan- und Grobeisenindustrie in seinen Streitigkeiten mit dem unabhängigen Handel Zeugnis ablegt. Dabei kommt es häufig nicht nur auf Beschränkungen des Arbeitsfeldes selbst hinaus, sondern vielfach auch auf Reglementierungen der Ein-

und Weiterverkaufspreise, wie sie ebenso Kartelle dem Großhandel vorschreiben.

Für ihre Arbeiterschaft bedeuten die Trusts Brotgeber von weit größerer Bedeutung und Macht, als selbst große Einzelunternehmen. Denn auch dann, wenn die Gliedunternehmen des Trusts weitgehende unternehmungsweise Selbstständigkeit behalten, gehört einheitliche Politik gegenüber den Belegschaften zum zentralen Regierungsprogramm. Bei Arbeitskämpfen wird der Trust also durchweg sowohl taktisch, als auch wegen seiner materiellen Kräfte dem Einzelunternehmen überlegen bleiben. In Ländern, wie den Vereinigten Staaten, in denen die Organisation der Arbeitnehmer nur erst geringe Macht besitzt, wird dies uneingeschränkt zutreffen. Ist dagegen die Arbeiterschaft, wie bei uns, tatkräftig gewerkschaftlich organisiert, so kann sich das Kräfteverhältnis auch umkehren. Dem geschlossenen Kampf der Gewerkschaft bietet der Koloss eines Trusts leicht vielseitigere Angriffspunkte, andererseits vermag er aber auch wieder beherrschenden Einfluß in der Politik der Arbeitgeberverbände auszuüben. Jedenfalls kann kein Zweifel sein, daß gerade diese Massierung der kapitalistischen Unternehmungen, die viele Zehntausende von arbeitenden Staatsbürgern von einer zentralen Leitung abhängig macht, eine der stärksten Gründe für die Entwicklung staatlich überwachter Tarifpolitik liefert.

Zu ähnlichem Ergebnis wird die Betrachtung des Einflusses auf die Angestellten hinleiten. Hier kommt aber noch ein eigener, früher schon angedeuteter Gesichtspunkt hinzu. Ganz allgemein führt diese Entwicklung zur kapitalistischen Großunternehmung, die notwendig zugleich den Übergang zur Gesellschafts-Unternehmung bedeutet, zu einer starken Bürokratisierung. Das bedeutet für die Angestellten allgemein, für die durch Vorbildung qualifizierten im besonderen die Einspannung in ein kaufmännisches „Behörden-

Schema“ mit starr gegliederten Aufstiegsmöglichkeiten als notwendige Folge der durchgeführten rationalisierten Arbeitsteilung, so daß nur noch ganz wenige Auserwählte zu leitenden Stellungen gelangen. Das führt aber notwendig um so mehr zur „Proletarisierung“ auch der großen — übrigens wiederum durch die moderne Rationalisierung verhältnismäßig stark anwachsenden — Scharen von Angestellten, als diese Größenschichtung der Unternehmen zugleich auch das Aufkommen neuer kleinerer Unternehmen erschwert, sofern es sich nicht um Herstellung von Spezialitäten handelt, die den Großunternehmen nicht in ihr Programm passen. Da mit dieser Entwicklung ferner der weitere Nachteil jeder Hierarchie, also auch der unternehmungsweisen zusammentrifft, nämlich einer weitgehenden Neigung zur Wettbewerbswirtschaft, so muß hieraus das soziale Problem, dieses staatspolitische Kreuz unserer modernen Kulturländer, weitere bedenkliche Nahrung erhalten. Aus dieser Quelle wird auch vornehmlich die Auffassung gespeist, daß die großen Trusts eine überprivatwirtschaftliche Bedeutung erlangen, so daß auf ihre Leitung Vertreter ihrer Gesamtarbeitnehmerschaft Einfluß gewinnen müßten. Dieses Programm führt uns aber bereits zum nächsten Abschnitt über die Stellung des Staates zu den Kartellen und Trusts. — Heute lassen sich aus den vorstehend aufgezeigten Licht- und Schattenseiten bestimmte Entwicklungslinien jedenfalls noch nicht feststellen, zumal selbst bei weitester Fassung des Konzern- und Trustsbegriffes unbedingt zurzeit bei uns in Deutschland — zum Teil sicherlich infolge der Bedeutung unseres Kartellwesens, worauf wegen Raumangel jedoch nicht weiter eingegangen werden kann — mit Ausnahme einiger weniger Gewerbegruppen die Mittel- und Kleinunternehmung noch das Feld behauptet.

III. Der Staat und die Unternehmerorganisationen.

A. Zur Begründung der staatlichen Organisationsaufsicht.

Die bisherige Darstellung wird gezeigt haben, daß Kartelle und Trusts einen sehr bedeutenden Einfluß auf die privatwirtschaftliche Struktur besonders der Industrie, und damit auch auf das herrschende Wirtschaftssystem ausüben, wobei die Kartelle heute jedenfalls noch überwiegend die Absatz-, vorzüglich die Preisgestaltung beeinflussen, die kapitalistischen Organisationen dagegen, tiefer einsehend, auch Art und Umfang des Produktionsprozesses. Man verfälscht aber die wirtschaftliche Erkenntnis der sich hier aufdrängenden Probleme, wenn man dem kapitalistischen Unternehmer andere als rein privatwirtschaftliche Beweggründe und Ziele, nämlich erhöhten und gesicherten Profits, für seine organisatorischen Bestrebungen unterstellt¹⁾. Deswegen aber müssen, da dieser Vorteil in der Regel für abhängige Wirtschaftskreise Opfer bedeutet, auch Einflüsse auf die Wirtschafts-Gesamtheit, ja notwendig noch darüber hinaus auf die sozialen Verhältnisse, so etwa die Einkommens- und Vermögensschichtung und hierdurch auf die volkswirtschaftliche Kapitalbildung sich ergeben, die diese Organisationen notwendig zum Objekt staatlicher Wirtschaftspolitik reif machen. Insofern herrscht heute wohl auch allgemeine Übereinstimmung in wirtschafts- wie rechtspolitischer Beziehung. Die Manchesterlehre mit ihrer prinzipiell ablehnenden Haltung gegenüber staatlichen Eingriffen in die Privatwirtschaft hat in der Gegenwart endgültig verspielt. Ein Problem bleibt sonach nur Maß und Art dieser staatlichen Fürsorge. Darauf ist schon unter Anführung der Gegensätze zwischen liberal-indivi-

¹⁾ Hierzu im einzelnen meine „Kartellpolitik“, inbef. S. 15 ff.

dualistischer, sozialistischer, und neumerkantilistischer Auffassung hingewiesen worden. Die erste muß notwendigerweise ganz von selbst ständig gerade dadurch an Boden verlieren, daß mit der Ausbreitung dieser Organisationen das individualistische Wirtschaften zugunsten der kollektiven Organisationswirtschaft zurückgedrängt wird. Freie Konkurrenz etwa im Sinne von Ad. Smith ist als ausschließlicher grundlegender Regulator der Privatwirtschaft nicht mehr wirksam, und zwar sowohl in Folge Vordringens immer neuer wirtschaftlicher und sozialer Staatsaufgaben, wie gerade durch die private Unternehmerorganisation, wobei zweifellos auch erhebliche Wechselbeziehungen zwischen beiden bestehen — man denke nur an den Einfluß der Lohn- und Sozialpolitik auf die Produktionskosten. Im übrigen läßt sich für die Gegenwart noch nicht feststellen, daß für die Durchführung der staatlichen Organisationsaufsicht festumrissene Linien gegeben wären. Ich vermag aber jedenfalls der Auffassung von Liefmann¹⁾ nicht beizustimmen, daß die Regelung der großen Fusionen, Konzerne und Trusts, also der kapitalistischen Organisation nur Probleme des Gesellschaftsrechtes darstellen. Das kann insoweit zutreffen, als durch zweckmäßige Gestaltung ihrer inneren Verhältnisse nachteilige Wirkungen auf ihre eignen Gesellschafter (z. B. die Minderheits-Aktionäre) oder für den Steuereinkommen (durch Gewinnverschleierungen) sich ergeben. Ihre Wirkungen auf den Kapital- und Warenmarkt im ganzen (durch Kapitalfehllösungen oder durch falsche Preispolitik) können durch Reform unseres Aktienrechts ebensowenig beseitigt werden, wie etwa Unterdrückung der Konkurrenten oder soziale Nachteile. Hiergegen kann nur, wie die Vereinigten Staaten seit einem halben Jahrhundert bereits erkannt haben, eine staatliche Kontrolle ihrer Geschäftspolitik Abhilfe schaffen.

Bei den Kartellen handelt es sich, wie gleichfalls früher

1) Kartelle, Konzerne u. Trusts S. 204.

im einzelnen schon dargelegt worden ist, in ähnlicher Weise einmal um Schädigungen sowohl einzelner Mitglieder, wie auch von Außenstehern, dann aber vor allem um nachteilige Auswirkungen ihrer Marktpolitik, vorzüglich durch überspannte Preise und Geschäftsbedingungen. Nun bietet zwar gegen jene individuellen Schädigungen unser bürgerliches Recht einigen Schutz, der jedoch regelmäßig nur in einem umständlichen und kostspieligen Prozeßverfahren errungen werden kann und außerdem eng an privatwirtschaftliche Gesichtspunkte gebunden ist, während tatsächlich die Kontrolle des inneren wie des äußeren Organisationszwanges bei der heutigen Verbreitung der Kartelle und vor allem ihrem Streben nach Beherrschung ihres Marktes durch Ausschluß jeden Wettbewerbs, mit ganz wenigen Ausnahmen nebensächlicher Fälle, eine Kernfrage des Schutzes unseres Wirtschaftssystems bilden muß, das trotz aller Organisationsbestrebungen der Unternehmer als „kapitalistisches“ nur bei Aufrechterhaltung eines genügenden Maßes von freiem Wettbewerb sozial und kulturell erträglich bleibt. Darüber herrscht auch in der Wissenschaft heute nur eine Stimme, und insoweit ist auch die Auffassung der ersten Auflage dieser Arbeit zu korrigieren. Denn seitdem hat sich der wirtschaftliche Lebensspielraum in den älteren europäischen Ländern noch wesentlich verengt, die Interessengegensätze sind mit dem dadurch verschärften Kampf ums Dasein gewachsen. Hieraus ergeben sich notwendig für die ökonomischen Sonderbestrebungen der Hauptträger unserer Wirtschaft, der Arbeitnehmerschaft und der Unternehmer bestimmte Grenzen, die im Interesse der Gesamtwirtschaft eingehalten werden müssen. Das war die Aufgabe freien Wettbewerbs. Die staatliche Einwirkung auf die Lohnregulierung und die Staatsaufsicht über die Politik der Unternehmerorganisationen sind die notwendige Folge seiner ständig fortschreitenden Außerkraftsetzung. Für unsere deutsche Wirtschaft hat

der verlorene Krieg dieses Problem noch wesentlich verstärkt, aber auch erschwert.

Es kann keine Rede davon sein, daß die Aufgabe einer ständigen Förderung der industriellen Unternehmertätigkeit und ihrer hierzu tauglichen Mittel, zu denen fraglos ihre privatwirtschaftlichen Organisationen genossenschaftlicher wie kapitalistischer Art gehören, autonom restlos gelöst werden kann. Das übersteigt das Vermögen auch der weisesten Staatslenkung. Töricht aber wäre es, aus dieser Erkenntnis, daß diese Staatsleitung im einzelnen gelegentlich auch zu Fehlmaßnahmen führen kann, von Staate die Preisgabe dieser grundsätzlichen Aufgabe zu fordern. Seine Pflicht ist es vielmehr, diejenigen Einrichtungen wirtschaftlicher und rechtlicher Art zu schaffen, die es gestatten, das Organisationswesen dauernd zu beaufsichtigen, und soweit Fehler erkennbar werden, sie zu korrigieren. In diesem Rahmen bleibt sie auch lösbar, und in diesem Sinne ist heute die öffentliche Politik gegenüber diesen Organisationen zu einem notwendigen Teile der innerstaatlichen Wirtschaftspolitik geworden.

Die Durchführung dieser Aufgabe läuft aber keineswegs, wie ihre Gegner zur Abschreckung hervorkehren, auf Reglementierung der privaten Wirtschaft, insbesondere nicht auf staatliche Regelung der Preise hinaus, ähnlich etwa der Kriegswirtschaft mit ihren durchaus und notwendig unzulänglichen Erfolgen. So weitgehende Eingriffe können nur für ganz bestimmte Ausnahmefälle sich rechtfertigen, wie sie für den Erlaß der Notverordnungen zur „Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen“ vom 26. 7. 1930, der Ausführungsverordnung über „Aufhebung und Untersagung von Preisbindungen“ vom 30. 8. 1930 und der Verordnung über Preisbindungen von Markenwaren vom 17. 1. 1931 vorgelegen haben, durch die z. B. für Markenartikel wichtigsten Massenbedarfs eine

Ermäßigung der Preise um 10 v. H. erzwungen wurde. Nach allen Erfahrungen über Bau und Leben unseres kapitalistischen Wirtschaftssystems genügt vielmehr Lockerung der privaten Organisationsmacht mit der Wirkung einer Belebung des Konkurrenzkampfes. Sie kann auch durch Mittel erfolgen, die in die Kartellpolitik selbst nicht unmittelbar eingreifen, so durch zollpolitische Maßnahmen, also Ermäßigung oder Aufhebung von Zöllen¹⁾, Ausgestaltung des zollfreien Beredlungsverkehrs, oder durch verkehrspolitische Maßnahmen, wie Senkung der Frachttarife, alles mit dem Ziele, das Warenangebot zu erhöhen; endlich durch den Wettbewerb öffentlicher oder gemischtwirtschaftlicher Unternehmen. Auf die Geschäftspolitik der letzteren haben öffentliche Körperschaften ebenfalls einen ausreichenden Einfluß, so daß Gewähr für ein zwar kaufmännisches, aber nicht nur vom privaten Gewinninteresse gelenktes Geschäftsgebahren gegeben ist. Aus diesem Grunde kann ihre Geschäftspolitik weitreichend als Vergleichsmaßstab für die private Unternehmerwirtschaft, insbesondere die Grenzen organisierter Machtpolitik herangezogen werden. In dieser Hinsicht ist dem weiteren Ausbau solcher Unternehmen eine große Aufgabe für die Zukunft beizumessen, die hoffentlich trotz allen Widerstandes der Unternehmer gegen diese unliebsame Konkurrenz sich durchsetzen wird²⁾. Durch die ihnen meist ihrer Bedeutung nach zukommende führende Stellung werden sie vor allem, wie etwa die ganz im Reichsbesitz befindlichen und mindestens so gut wie entsprechende Privatunternehmen geleiteten Vereinigte Aluminiumwerke A. G. im Internationalen Aluminiumkartell, auch in diesen Organisationen einen

¹⁾ Diese Maßnahme ist z. B. in der Verordnung des Reichspräsidenten zur Behebung finanzieller, wirtschaftlicher und sozialer Notstände vom 26. 7. 30 im V. Abschnitt zur „Verhütung wirtschaftlicher Preisbindungen“ in seinem § 2 vorgesehen. Ebenso — im Gegensatz zu unserer deutschen KartellV. von 1923 und dem norwegischen Gesetze von 1926 — in dem im Oktober 1931 veröffentlichten ungarischen Kartellgesetze.

²⁾ Hierzu Saitsew, „Die öffentl. Unternehmung d. Gegenwart“, Tüb. 1930,

mäßigenden Einfluß zugunsten der Allgemeinheit ausüben können. Die hier sich herausbildende neue Organisationsform für wichtige Teile, zunächst namentlich der Industriewirtschaft, bietet offenbar günstigere Aussichten gemeinwirtschaftlichen ökonomischen Einflusses, als die Bildung von Zwangssyndikaten unter Beteiligung auch staatlicher Unternehmen. Denn von unseren auf Grund besonderer Gesetze, dem Kohlen- und dem Kaliwirtschaftsgesetz für diese wichtigen Rohstoffindustrien 1919 geschaffenen Zwangssyndikaten in privatrechtlicher Form, aber unter weitgehender öffentlicher Kontrolle, kann man eine gesamtwirtschaftlich günstige Politik schon deswegen nicht behaupten, weil sie die Zusammenballung kapitalistischer Großkonzerne nicht behindert, sondern sogar gefördert haben.

Je tiefer man freilich das hier nur in Grundlinien angedeutete Problem der Synthese zwischen Privatwirtschaft und Gemeinwirtschaft durchdenkt, um so mehr Schwierigkeiten scheinen sich seiner Lösung im einzelnen entgegen zu stellen, nicht nur seitens privater Interessenten, die begreiflicherweise jede Schmälerung ihres Betätigungsfeldes bekämpfen, sondern auch aus natürlichen Grundlagen unseres Wirtschaftssystems selbst.

Aus dieser Erkenntnis kann aber und soll jedenfalls nur die Lehre gewonnen werden, daß für die als notwendig anerkannte Staatsaufsicht allein eine solche Ausführung in Frage kommen darf, die zwar der öffentlichen Hand alle Mittel wirksamen Eingreifens als ultima ratio zur Verfügung stellt, aber den Hauptwert auf eine im Wege von Verhandlungen durchgeführte Verständigungsarbeit legt, da nach allen Erfahrungen bei uns, wie im Auslande, auf diesem Wege ein Ausgleich des privaten mit dem Allgemeininteresse nicht nur auf der Linie geringsten Widerstandes, sondern auch mit nachhaltigstem Erfolge gelingt — denn wie es der große Rechtslehrer Jhering einmal treffend ausge-

drückt hat: „das Recht ist die wohlverstandene Politik der Gewalt — nicht die kurzfristige Politik des Augenblicks, des momentanen Interesses, sondern die weitsichtige Politik, welche in die Zukunft blickt und das Ende erwägt“.

B. Die Durchführung der öffentlichen Organisationsaufsicht in Deutschland und im Auslande.

1. Deutschland.

Die Frage einer staatlichen Kontrolle zunächst der Kartelle, die damals noch allein die Aufmerksamkeit der Wirtschaftspolitik fesselte, ist schon vor dem Kriege vielfach erörtert worden, namentlich im Zusammenhange mit Konjunkturbeschwerden.

So wurden nach der Jahrhundertwende, die mit einer Hochkonjunktur empfindliche Kohlenknappheit und infolgedessen heftige Angriffe auf das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat auslöste, von bürgerlichen Parteien wie von der Sozialdemokratie Anträge auf Maßnahmen gegen Nachteile der Kartellpolitik gestellt, unter anderem auch auf eine Spezialenquete. Sie wurde 1903—06 durchgeführt. Ihr Ergebnis war den Kartellen nicht ungünstig. Auch bedeutende Körperschaften, wie der „Verein für Sozialpolitik“ (1894 und 1905) und „Deutsche Juristentage“ (1902, 1904) beschäftigten sich mit diesem Teilproblem der staatlichen Wirtschaftspolitik. Schon damals wurden die Errichtung eines staatlichen Kartellamtes, Führung eines Kartellregisters, Festsetzung von Normativvorschriften für die Kartellverfassung und zollpolitische Maßnahmen verlangt. Es blieb aber bei gelegentlichen parlamentarischen Erörterungen. Die Zeit einer im ganzen gesehen stetigen und aufstrebenden Wirtschaftsentwicklung, die darum auch aus eignen Kräften Auswüchse der Kartellpolitik austräumen konnte, war derartigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen um so weniger zugänglich, als damals das Unternehmertum auch politisch eine recht starke Stellung besaß und sich mit Erfolg gegen Angriffe auf seine Organisationsautonomie wehren konnte. Das 1910 erlassene Reichs-Kaligesez, das der durch ihre bisherige Syndizierung großgezüchteten Überentwicklung dieser Industrie und dem dadurch drohenden Zerfall des Kartells im Interesse dieses damals noch deutschen Naturmonopols steuern

sollte, und zu diesem Zwecke die Zwangssyndizierung durchführte, blieb eine Ausnahme. Auch der Versuch des preussischen Fiskus, durch Beitritt seiner Gruben zum Essener Kohlensyndikat 1911 seine Erneuerung, aber zugleich einen Einfluß auf seine Preispolitik zu sichern, mußte bald wieder aufgegeben werden. Mittelbar unterstützte sogar ferner der Staat die Kartellierung der Spiritus-, der Brauerei- und der Zündholzindustrie durch die im Rahmen seiner Steuerpolitik durchgeführte Kontingentierung der Produktion.

Die Kriegszwangswirtschaft, eine Folge der Wirtschaftsblockade, brachte alsdann eine außerordentliche Entwicklung staatlicher Organisationswirtschaft. Der weitaus größte Teil der deutschen Industrie wurde zu Zwangsgemeinschaften zusammengefaßt, deren Mitglieder Lohnarbeit gegen vereinbarte Preise zu leisten hatten und hierfür die Rohstoffe und Produktionsmittel zugewiesen erhielten. Man stützte sich dabei teils auf die bestehenden Kartelle, teils gründete man neue Organisationen, allen gewährte man eine durch staatliche Kontrolle eingeschränkte Selbstverwaltung. Es ist unbestritten, daß dieser gewaltige Apparat ohne die vorhandenen Organisationsgrundlagen und Organisationsdisziplin, die die Kartelle im vorhergehenden Vierteljahrhundert geschaffen hatten, sich kaum mit der notwendigen Beschleunigung hätte durchführen lassen. Ebenso ist es gewiß, daß der Organisationsgedanke durch diese Kriegszwangswirtschaft weitere Verbreitung und Festigung im deutschen Unternehmertum gefunden hat. Das kam ihm in der folgenden Inflationsperiode zugute. Es entstanden vor allem eine große Zahl von Konditionenkartellen, die den Verlusten durch die Geldentwertung vermittelt durch Durchführung von Valuta-Fakturierung zu steuern suchten. Aber auch die organisierte Preispolitik vermochte sich bei dem herrschenden Warenhunger in teilweise scharfen Formen durchzusetzen, so daß heftige Anklagen aus den Kreisen des Handels und der Verbraucher gegen die Kartellpolitik erhoben wurden.

Als daher Ende 1923 die Währungsreform gesichert war, glaubte die Reichsregierung, deren damaliger Leiter Stresemann selbst jahrelang in der industriellen Unternehmerorganisation gestanden hatte, dem Drängen nach Durchführung einer staatlichen Aufsicht sich nicht entziehen zu können. „Wie durch die Aufhebung wichtiger Teile der Demobilmachungsverordnungen die Beweglichkeit auf dem Arbeitsmarkte wiederhergestellt worden ist, so sollten — erklärte die Regierung in ihrer amtlichen Mit-

teilung an die Presse zum Erlaß ihrer „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen“ vom 2. November 1923 — durch die vorliegende Verordnung ungesunde Hemmungen des freien Wettbewerbs beseitigt werden.“ Hierunter führte die Regierung auch „schwerste Mißstände“ bei den „Organisationen der Produzenten“ an. Sie wolle aber von einer „Zertrümmerung der Kartelle“ absehen, um nicht die „volkswirtschaftlich bedeutsame Funktion“ zu gefährden, zu der „verantwortungsbewußte Erzeuger-Organisationen gerade in der augenblicklichen Wirtschaftskrise berufen erscheinen“.

Unter Hinweis auf die im Lit.-Verz. angeführten Kommentare soll im folgenden der Aufbau dieses Gesetzes kurz dargestellt sein.

Die „Kartellverordnung“ von 1923 führt eine öffentlich-rechtliche Aufsicht über das Kartellwesen und in einem Paragraphen (10) auch, in freilich ganz beschränktem Umfange, der kapitalistischen Organisationen ein, indem es den wirtschaftlichen Reichsämtern, dem Reichswirtschaftsministerium und dem Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft, auch auf Veranlassung der Landesregierungen, bestimmte, teils selbständige Eingriffsbefugnisse erteilt, teils ihre Durchführung einem neu geschaffenen selbständigen, aber dem Reichswirtschaftsgericht angegliederten Reichsgericht, dem Kartellgericht, zuweist. Es entscheidet mit ausschließlicher Zuständigkeit für seinen im Gesetz gegebenen Machtbereich in der Besetzung mit einem Vorsitzenden, dem Vorsitzenden des Gerichts oder einem seiner Stellvertreter, die vom Reichspräsidenten ernannt werden und vier Beisitzern, von denen drei jeweils aus einer vom Reichswirtschaftsminister aufgestellten Liste ausgewählte Laienbeisitzer sind, in einer Instanz, also ohne Revisionsmöglichkeit. Voraussetzung für das ministerielle Einschreiten gegen Kartelle oder gegen einzelne von ihnen gefaßte Beschlüsse ist eine Gefährdung der Gesamtwirtschaft oder des Gemeinwohls. Hiergegen kann der Minister anordnen, daß jeder an dem Kartellvertrage oder Beschlüsse Beteiligte fristlos kündigen bzw. zurücktreten kann, oder aber er kann — als noch weitergreifende Maßnahme — beim Kartellgericht beantragen, daß der Vertrag oder Beschluß für nichtig erklärt, oder die bestimmte Art seiner Durchführung untersagt wird. Er kann ferner eine Kontrolle über die Verbandspolitik durch die Anordnung ausüben, daß ihm Abschrift aller zur Durchführung des Vertrages oder Beschlusses getroffenen Vereinbarungen und Verfügungen eingereicht und

diese Maßnahmen erst nach Zugang dieser Abschriften verbindlich werden. Die hiermit gegebene Zensur kann auch zu einer Präventivzensur gegenüber bereits beanstandeten Kartellen erweitert werden (§ 5). Alle diese durch den Minister oder das Kartellgericht getroffenen Entscheidungen können bei Fortfall der Voraussetzungen von diesen Behörden wieder aufgehoben werden. Endlich kann der Minister auch nach § 10 durch das Kartellgericht den benachteiligten Vertragsteilen ein Rücktrittsrecht von allen Verträgen eines Kartells oder Trusts zusprechen lassen, die Geschäftsbedingungen oder Arten der Preisfestsetzung enthalten, welche unter Ausnutzung einer wirtschaftlichen Machtstellung geeignet sind, die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl zu gefährden. Das Rücktrittsrecht, das sich nur auf noch nicht erfüllte Geschäftsverträge bezieht, muß innerhalb zwei Wochen nach der Entscheidung erklärt werden, widrigenfalls es erlischt. Neue Verträge dürfen zu den beanstandeten Bedingungen nicht abgeschlossen werden. Auch hier ist auf Antrag des Ministers oder von Amts wegen durch das Kartellgericht die Wiederaufhebung der Maßnahmen vorgesehen. Streitigkeiten über Einzelheiten des Rücktrittsrechts oder über die Richtigkeit solcher Verträge haben die ordentlichen Gerichte zu entscheiden.

Zur Beschleunigung des Verfahrens kann in geeigneten Fällen der Vorsitzende des Kartellgerichts selbständig entscheiden. Hiergegen ist binnen drei Tagen die Anrufung des Gerichtes gegeben.

Außgenommen von dieser Aufsicht sind nach § 19 die Zwangskartelle und solche Geschäftsbedingungen oder Preisfestsetzungen, die bereits von obersten Reichs- oder Landesbehörden angeordnet, genehmigt oder kontrolliert werden.

Bei diesen Bestimmungen ist ihr öffentlich-rechtlicher Charakter unzweifelhaft, obwohl sie durchweg in Privatrechtsverhältnisse, nämlich die Geschäftspolitik der von den Unternehmern frei auf Grund unseres Privatrechts gebildeten Organisationen und die auf Grund derselben abgeschlossenen Privatgeschäfte eingreifen.

Dagegen werden die in den §§ 8 und 9 getroffenen Regelungen der fristlosen Kündigung und der Präventivzensur über die Ausübung des Organisationszwanges von einer, namentlich durch den deutschen Juristentag von 1928 vertretenen Ansicht als Eingriffe in rein privatrechtliche Verhältnisse, nämlich Beziehungen zwischen privaten Wirtschaftssubjekten, für unvereinbar mit öffentlicher Aufsicht erklärt. Der Juristentag hat deshalb ihre Rückverweisung in das Zivilrecht gefordert. Diese Auffassung ist

aber weder dem einheitlichen Zwecke der Staatskontrolle angepaßt, noch entspricht sie den mit dem Gesetz verfolgten Aufgaben.

§ 8 gibt dem einzelnen Mitgliede ein durch das Kartellgericht zu entscheidendes Recht auf fristlose Kündigung von Kartellverträgen oder Beschlüssen aus wichtigem Grunde, der stets gegeben ist, wenn die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit des Kündigenden bei seiner Produktion, seinem Absatz oder der Preisgestaltung unbillig eingeschränkt wird. Hiermit ist also dem Mitgliede die Möglichkeit geboten, selbständige Kritik an der Geschäftspolitik seines Kartells zu üben. Dem liegt die richtige Erkenntnis zugrunde, daß hiermit gerade durch die Berufungen, die eigenen Mitglieder, Mißstände zur Sprache gebracht werden können, über deren Berechtigung ein Verwaltungsgericht in einem schnellen und durch die Art seiner Besetzung durchaus sachverständigen Verfahren allein und endgültig zu entscheiden hat, so daß die behördliche Kontrolle wirksam ergänzt wird. Daß subjektive Beschwerden das Mitglied zu diesem Schritte veranlaßt, kann die Bedeutung dieser Maßnahme nicht schmälern. Die Notwendigkeit, ihre Geschäftspolitik vor dem Forum des Kartellgerichts verteidigen zu müssen, wird vielmehr in zahlreichen Fällen die Kartelle zu größerer Vorsicht anhalten, so daß der Zweck einer Bekämpfung von Mißbräuchen wirtschaftlicher Machtstellung hiermit nicht nur subjektiv, dem einzelnen Mitgliede gegenüber, sondern auch objektiv im Verhältnis zu einem größeren Kreise der Gesamtwirtschaft durchaus erreicht wird, zumal dem Ministerium Gelegenheit gegeben ist, das Aktenmaterial kennen zu lernen und Anträge im Verfahren zu stellen. Außerdem aber sind die privatwirtschaftlichen, vom Kündigenden vorgebrachten Gründe nicht ausschließlich für die Entscheidung maßgebend, vielmehr sind auch Gründe von allgemeinerer Bedeutung, auch zugunsten des angegriffenen Kartells heranzuziehen. Schon diese in den beiden letzterwähnten Möglichkeiten eingeschlossene Eigenart des Verfahrens lassen mit aller Deutlichkeit erkennen, daß die zivile Kündigung aus wichtigem Grunde nach § 723 BGB. keinen Ersatz bieten kann. Es kommt aber hinzu, daß sie einen Prozeß durch drei Instanzen und damit von durchweg langer Dauer bei hohen Kosten verursacht, den der Kündigende recht häufig schon aus finanziellen Gründen scheuen wird. Sonach würde der Staatsaufsicht ein wichtiges Kernstück genommen, wollte man den § 8 aus der Kartellaufsicht beseitigen. Wenn der Juristentag ferner

dem Zivilgericht überdies die Machtbefugnis geben will, im Kündigungsprozeß durch Maßnahmen, die der Lage des Kündigenden gerecht werden, in die Geschäftspolitik des Kartells positiv gestaltend einzugreifen, so bedeutet das eine so ungewöhnliche Erweiterung der Vollmacht des bürgerlichen Gerichtsverfahrens, daß ein Unterschied zur Verwaltungstätigkeit nicht mehr vorhanden ist — ein weiterer Beweis für die Richtigkeit der hier vertretenen Auffassung.

Bei der Kontrolle des Organisationszwanges gemäß § 9 kann auch rein rechtlich kein Zweifel herrschen, daß es sich hier nicht um rein privatrechtliche Streitigkeiten, sondern grundsätzlich um ein staatliches Interesse an der Bekämpfung von Mißbräuchen kollektiver Organisationsmacht handelt. Unser ziviler Schutz auf Grund der §§ 826, 823 BGB. ist durchaus unzureichend gegenüber dem, wie bereits dargelegt wurde, durch die vervollkommnete Organisationstechnik ausgeklügelten Kampfmitteln der Kartelle auf diesem Gebiete. Aber ganz abgesehen hiervon rechtfertigt die Tatsache allein, daß es sich hier um widerstreitende private Interessen, nämlich einen Kampf zwischen der Organisation und dem Außenseiter um den Markt handelt, noch keineswegs die Ablehnung staatlicher Kontrolle über die Arten seiner Durchführung. Das ergibt sich schon daraus, daß als Versagungsgründe in dem genannten Paragraphen, neben der privatwirtschaftlichen Benachteiligung, ausdrücklich mit Recht auch Gefährdung der Gesamtwirtschaft oder des Gemeinwohls gegeben sind. Das Gesetz hat durchaus zutreffend damit auch über ein subjektives privatwirtschaftliches Interesse hinausragende, nämlich die Gesamtgestaltung eines bestimmten Marktes berührende Wirkungen erfassen wollen, wobei schließlich auch ins Gewicht fällt, daß wichtigste allgemeine Wirtschaftsgrundsätze, wie die Gewerbefreiheit betroffen werden. Leider ist diese Aufsicht nicht auch auf die Trusts erstreckbar. Der schon genannte § 10 wird nur in ganz wenigen Fällen ausreichende Handhabe zum Einschreiten bieten. Zu einer wirksamen Verfolgung sperrähnlicher Konkurrenzkämpfe von Trusts bedürfte es der grundsätzlichen Einführung eines Geschäftszwanges (Kontrahierungszwanges)¹⁾ in unser Rechtssystem, wofür jedoch die Zeit noch nicht völlig reif erscheint.

Dadurch, daß § 9 auch die Verwertung der von den Mitgliedern als Treupand hinterlegten Sicherheiten der Präven-

¹⁾ Hierzu Prof. Wimpfheimer, „Kontrahierungszwang für Monopole“, Kart. Absh. 1929.

tivzensur unterwirft, wird der innere Organisationszwang wesentlich gemildert, weil zwar die Verhängung von Kartellstrafen nicht hierunter fällt, aber bei der Prüfung eines „Sicherheits“-Berwertungs-Antrages die Möglichkeit einer Nachprüfung von Strafgrund und Strafmaß sich bietet.

Bisher hat unser deutsches Kartellgesetz auch vor allem durch seine §§ 8 und 9 gewirkt. Ein Eingreifen der Behörden ist nur in ganz wenigen Fällen erfolgt. Man fordert auch aus diesem Grunde seine Reform mit der Tendenz, der Regierung eine stärkere Initiative aufzuerlegen. Jedenfalls beweist aber der Erlaß der weiteren, oben bereits erwähnten Verordnungen, wenn er auch durch die besondere Zuspizung der wirtschaftlichen und politischen Lage wesentlich bedingt war, daß die Regierung selbst die Kartellverordnung von 1923 zu eigenem Vorgehen nicht für ausreichend hält.

Die Grundverordnung von 1923 hat die schon erwähnten Ergänzungen erfahren durch a) den 5. Abschnitt der Verordnung des Reichspräsidenten zur Behebung finanzieller wirtschaftlicher und sozialer Notstände vom 26. Juli 1930, die sogenannte „Kartell-Notverordnung“. Mit ihr hat — abweichend von der bisherigen Regelung — ausschließlich die Reichsregierung, und als ihr Vertreter das Reichswirtschaftsministerium weitgehende Befugnisse jedoch nur zur „Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen“ erhalten. Kartellverträge oder Beschlüsse, die Preisverpflichtungen auferlegen, Geschäftsbedingungen, die die Preisfreiheit einschränken oder auch bloße Handlungen und Empfehlungen, die gleiche Wirkungen zeitigen, können untersagt werden, sofern hierdurch die Wirtschaftlichkeit des Verkehrs mit Waren oder Leistungen beeinträchtigt oder die Handlungsfreiheit in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise eingeschränkt wird. Ferner wird ein Rücktrittsrecht von den im vorstehenden Sinne beanstandeten Verträgen gewährt. Die Regierung kann zur Abwehr auch Eingangszölle herabsetzen oder aufheben. Der Reichswirtschaftsrat und die beteiligten Wirtschaftskreise sind vorher zu hören.

b) Eine Ausführungsverordnung über „Aufhebung und Untersagung von Preisbindungen“ vom 30. August 1930 gibt auf Grund der Verordnung zu a) der Regierung die Befugnis, Preisbindungen einer weiteren Wirtschaftsstufe für nichtig zu erklären.

c) Die Verordnung über Preisbindungen von Markenwaren vom 16. Januar 1931 hat für eine Liste von

Markenartikeln von allgemeinerer Konsumbedeutung eine Preis- senkung von 10 v. H. gegen die Preise vom 1. Juli 1930 da- durch erzwungen, daß ohne diese Preissenkung die Preisbindung der zweiten Hand, also vor allem feste Verkaufspreise im Einzel- handel für nichtig erklärt werden. Den Bezugsgemeinschaften und Genossenschaften, besonders also auch den Konsumvereinen darf nicht mehr verboten werden, auf die von ihnen bezogenen Markenwaren Rückvergütungen auf den vorgeschriebenen Klein- verkaufspreis zu gewähren.

Die unter a—c genannten Verordnungen bringen demnach Ergänzungen und Erweiterungen der Verordnung von 1923, die aber auch einen Systemwechsel anzubahnen scheinen. Damit ist aber die Notwendigkeit einer Reform dieses ganzen Rechtsge- bietes nicht aufgeschoben, sondern nur verstärkt worden. Verschie- dene Parteien des Reichstages haben auch in jüngster Zeit neue Initiativanträge hierzu eingebracht¹⁾. Die Bestrebungen laufen hierbei einerseits auf eine Abschwächung, andererseits eine Ver- schärfung und systematische Erweiterung der Staatsaufsicht hin- aus. Angesichts eines weitgehenden Versagens der privaten Kartellpolitik in der Krise der letzten Jahre und der Gefahren großkapitalistischer Monopolbildungen dürfte letztere Auffassung den Sieg davon tragen.

Hierbei wird dann auch der seit langem erörterte Plan eines selbständigen Kartellamtes eine Rolle spielen, von dem ich mir allerdings nur in der Form eines völlig unabhängigen Reichsamtes Erfolg versprechen kann. Die Auffassung erscheint unrichtig, die zu kontrollierende Organisationspolitik sei in dem Sinne als ein Teil der allgemeinen Staatswirtschaftspolitik anzuerkennen, daß sie durch diese bestimmt werden müßte. Tat- sächlich ist die unternehmungsweise Organisationspolitik — wie schon ihre immer stärker angestrebte internationale Ausdehnung erweist — ein durchaus selbständiges Machtinstrument des privat- wirtschaftlichen Unternehmertums mit selbständigen Zielen. Die staatliche Wirtschaftspolitik, beispielsweise die jeweilige Gestaltung der Zoll- und Handelspolitik, der Sozialpolitik bieten lediglich, wie wir gesehen haben, Unterlagen und vielfach Mittel für die Ausgestaltung und Handhabung jener privaten Politik. Deshalb kann ein politisch völlig unabhängiges Kartellamt nicht mit dem Hinweis einer notwendigen Parallelität der staatlichen

¹⁾ Zunächst, wie schon erwähnt, die sozialdemokratische Partei einen voll- ständigen Gesetzesentwurf, abgedr. in Kart. Rdsch. 1930 S. 824 ff. Weitere An- träge siehe ebenda 1931 S. 109 f. u. S. 254.

Organisations- mit der allgemeinen Wirtschaftspolitik bekämpft werden. Hat der Staat einmal tatsächlich und rechtlich die Notwendigkeit dieser Organisationen anerkannt, so ist damit auch seine grundsätzliche Stellung zu ihrem praktischen Wirken gegeben. Diese programmatische Stellung läßt sich nicht nur in genaue Grenzen für den Machtbereich der Organisationen einspannen, wie sie etwa durch die Rechtsprechung des Kartellgerichts bereits in vielen Einzelheiten umrissen, überdies auch durch die soziale Grundauffassung des heutigen Staates gegeben sind, sondern sie muß sogar auf eine solche zeitlich und sachlich weitgehend unveränderliche Grundlage gestellt werden. Für die Wirtschaft, und zwar nicht nur die Unternehmer, wäre es unerträglich, wenn die staatliche Organisationspolitik etwa von der politischen Einstellung der jeweiligen Minister oder parlamentarischer Mehrheiten abhängig wäre. Nicht einmal auch nur eine allgemeine Richtungsänderung, etwa ein Wechsel zwischen kartellfreundlicherer und -feindlicher Staatspolitik wäre zu ertragen. Die private Organisationspolitik bedarf in besonderem Maße zu ihrer gesunden Auswirkung weitgehender Beständigkeit ihrer Grundlagen und Wirkungsmöglichkeiten. Ein unabhängiges, d. h. nur nach sachlichen Gesichtspunkten besetztes und verwaltetes Kartellamt, und zwar auch als Entscheidungsinstanz — mit Berufungsmöglichkeit an das Kartellgericht — wäre daher in der Tat die konstruktiv beste Kontrolllösung, deren Verwirklichung allerdings unverkennbar erhebliche verwaltungstechnische und finanzielle Schwierigkeiten entgegenstehen.

2. Ausland.

a) Die Vereinigten Staaten von Nordamerika.

Sie waren der erste Staat, der sich in grundsätzlicher Weise mit dem Verhältnis der öffentlichen Gewalt zu den privaten marktbeeinflussenden Unternehmerorganisationen auseinandergesetzt hat, und sie haben diese Sondergesetzgebung fortlaufend weiter gebildet. Bei ihrem Umfange kann hier nur auf die Grundzüge verwiesen werden, unter Bezugnahme auf die Literatur.

Den rechtlichen Ausgangspunkt bildet die Auffassung des englischen Rechtes, des common law über „Einschränkungen der Handelsfreiheit (restraint of trade), wonach jede Verhinderung oder Behinderung gesetzlich erlaubter gewerb-

licher Betätigung als dem Gemeinwohl widerstreitend nichtig sind. Während aber im englischen Mutterlande diese Rechtsgrundlage in der Praxis schon im Laufe des 19. Jahrhunderts eine sehr einschränkende Auslegung erfuhr, wurde im verwandten amerikanischen Rechtsgebiete hierauf eine sehr ausgedehnte gesetzliche Überwachung aufgebaut. Dabei ergab sich allerdings zunächst die Schwierigkeit, daß das einschlägige Gesetzgebungsrecht den 48 Bundesstaaten verfassungsmäßig vorbehalten ist, da die Union selbst nur Industrie und Handel im Verkehr zwischen den einzelnen Bundesstaaten und dem Auslande zu regeln befugt ist. Anlaß zu einem staatlichen Eingreifen bot die starke Organisationsentwicklung in den 80 Jahren des verflossenen Jahrhunderts mit vielfach offensichtlichen Mißbräuchen monopolistischer Marktbeeinflussung. Die erwähnte Politik großer privater Eisenbahngesellschaften, durch Frachtenpolitik in den Konkurrenzkampf einzugreifen, gab schließlich, nachdem das einzelstaatliche Vorgehen zu bedenklicher Uneinheitlichkeit geführt hatte, den Anstoß zur ersten bundesgesetzlichen Regelung durch die Interstate Commerce Act von 1887. Die hierdurch als zwischenstaatliche Handelskommission begründete Behörde hatte diese Politik zu überwachen. 1890 folgte die Sherman Antitrust Act, die ein Verbot jeglicher Art von ungesetzlichen Handelseinschränkungen und Monopolen aussprach. Kartelle werden hierdurch schlechthin verboten, und die kapitalistischen Organisationen einer scharfen Überwachung ausgesetzt. Die Durchführung des Gesetzes war jedoch infolge der Stellungnahme der Regierung unter den verschiedenen Präsidenten und schwankender Auslegungsgrundsätze des obersten Bundesgerichtes sehr ungleichartig. Keineswegs aber hat das Gesetz, wie oft behauptet ist, seinen Zweck verfehlt. Es erfuhr überdies wichtige Ergänzungen¹⁾.

¹⁾ Erwähnt seien das Wilson-Gesetz v. 1894 und Dingley-Gesetz von 1897, die beide Einfuhrmonopole bekämpften.

Durch die Errichtung des Commissioner of Corporations¹⁾ und des ihm unterstellten Bureau of Corporations 1903 wurde alsdann eine ständige Kontrollbehörde errichtet, die unter Leitung des zuständigen Bundesamtes die Aufsicht über die in Frage kommenden Unternehmerorganisationen zu führen hatte. Durch das Mann-Elkins Gesetz von 1910 wurde dieser Behörde eine erweiterte Aufsicht über die Tarifpolitik der Verkehrsunternehmen, auch der Telephon-, der Kabel- und Telegraphengesellschaften übertragen und zugleich durch die Errichtung des besonderen Commerce Court mit Berufung an das Bundesgericht das Prozeßverfahren verbessert. Fraglos hat die Tätigkeit der neuen Kontrollinstanz, die auch eine umfassende Untersuchungstätigkeit entfaltete und eine erhebliche Zahl umfangreicher gedruckter Untersuchungsberichte veröffentlichte, sehr viel zur Bekämpfung von Auswüchsen beigetragen.

Das für diese legislative Periode grundlegende Sherman-gesetz hatte wesentlich strafrechtlichen Charakter, doch gelang der Gerichtspraxis, vor allem durch den Versuch einer Unterscheidung und Abgrenzung zulässiger und unzulässiger Handlungen eine Anpassung an die wirtschaftlichen Organisationsbedürfnisse.

Eine weitere wesentliche Vertiefung erfuhr die Kontrollpolitik mit Ersetzung der bisherigen Behörde durch die Federal Trade Commission 1914. Ihre Tätigkeit teilt sich zwischen fortlaufenden Untersuchungen und — neuerdings überwiegend im Verhandlungswege durchgeführte — Abstellung von Mißständen im Wettbewerb. Sie ist befugt, in einer Art Gerichtsverfahren erster Instanz auch bestimmte Forderungen zu stellen und, falls ihnen nicht nachgekommen wird, zur weiteren Verfolgung die ordentlichen Gerichte in Anspruch zu nehmen, wobei das Oberste Bundesgericht letzte

¹⁾ Nachdem schon 1898 die United States Industrial Commission zur ständigen Untersuchung der großen Gesellschaften und Trusts errichtet worden war.

Instanz ist. Sonach besitzt die Kommission praktisch allerdings keine Exekutivgewalt, sie ist vielmehr eine Behörde mit gemischten richterlichen und verwaltungsmäßigen Befugnissen. Es haben sich sogar gerade in den letzten Jahren vielfach gegenjägliche Auffassungen zwischen der Kommission und den Gerichten ergeben, die dem öffentlichen Ansehen der Staatsaufsicht auf diesem Gebiete nicht gerade förderlich waren. Es zeigt sich auch hier die oben schon angedeutete Schwierigkeit, daß ein staatliches Kontrollamt, wie etwa auch das bei uns propagierte „Kartellamt“ notwendig vielfach bei der privatrechtlichen Einstellung der Zivilgerichtsbarkeit anstoßen muß. Der Gedanke einer verwaltungsrechtlichen Sondergerichtsbarkeit, wie sie mit dem deutschen Kartellgericht gegeben ist, gewinnt hieraus eine sehr beachtliche Stütze.

Im gleichen Jahre wurde die Clayton Act erlassen, die bestimmte Mittel monopolistischer Marktregelung unterbinden sollte, wie Preisdifferenzierungen zur Vernichtung von Außenseibern, Exklusivverträge zum gleichen Zwecke und vor allem die Ketten=Knebelungsverträge, die, wie bei der Besprechung des Schuhmaschinentrusts bereits erläutert worden ist, den gesamten Bedarf an einer bestimmten Warengattung dem Absatz eines monopolistischen Trusts vorbehalten wollen. Endlich richtet sich dieses Gesetz auch gegen monopolistische Organisation durch Holdinggesellschaften, indem einmal kapitalistische Beteiligungen wesentlich eingeschränkt und verwaltungsmäßige gesellschaftsrechtliche Beherrschung durch personelle Vereinheitlichung der Leitung für Großaktiengesellschaften unterjagt werden. Während des Weltkrieges hat diese ganze Gesetzgebung zur Regelung der Binnenmarktpolitik gute Dienste geleistet.

Andererseits brachte die schon genannte Webb=Pomerene Bill von 1918 insofern eine grundsätzliche Durchbrechung dieser Bekämpfung organisatorischer Marktherrschaft, als sie kartell- wie trustmäßige Organisationen, die zur

Stärkung der amerikanischen Ausfuhr gegründet werden, freigestellt. Sie müssen sich allerdings registrieren lassen und sollen von der Kommission daraufhin überwacht werden, daß ihre Politik keine Rückwirkungen auf den Binnenmarkt äußert. Nach dem jüngsten Geschäftsbericht der Kommission für 1929/30 sind bereits 57 derartige Ausfuhrgesellschaften mit über 1,5 Milliarden M. Ausfuhrwerten registriert. Diese Gesellschaften, übrigens aber auch Einzelunternehmen, sind auch in der Lage, sich an internationalen Kartellen und Trusts zu beteiligen. Eine weitere Durchlöcherung brachte die Capper=Volstead Act von 1922, die Kartelle und kapitalistische Zusammenschlüsse landwirtschaftlicher Erzeuger zuläßt. Hierauf beruhen die Organisationen z. B. der Baumwoll- und der Weizenproduzenten.

Einen gewissen eigenartigen Ersatz für unsere kartellmäßige Regelung von Preisen und Verkaufsbedingungen haben die Amerikaner in den „Open Price=Verbänden“ oder „Trade Associations“ sich geschaffen. Sie versuchen allerdings nur durch mittelbare Hilfen zur Beurteilung der Marktlage für ihre Mitglieder die wesentlichsten Gefahren freien Wettbewerbs abzuwenden. Sie lassen zu diesem Zweck durch ihr Verbandsbüro den Markt und die Verkaufspolitik ihrer Mitglieder mit einem vielfach ganz ausgezeichnet durchgearbeiteten Meldesystem über Umfang und Art der Verkäufe und Preise, Lagerhaltung, Frachtkosten usw. fortlaufend kontrollieren. Die Ergebnisse werden den Mitgliedern in regelmäßigen Zusammenfassungen mitgeteilt, außerdem finden aber an Hand dieser Berichte ständige Beratungen über die Marktlage statt. Ein Zwang organisatorischer oder rechtlicher Art zur Befolgung einer bestimmten Marktpolitik wird nach der Behauptung dieser Verbände auf die Mitglieder nicht ausgeübt. Gleichwohl sieht ein erheblicher Teil der öffentlichen Meinung und der Behörden in ihnen wettbewerbsregelnde Organisationen, also Umge-

lungen der Antitrustgesetzgebung. Jedenfalls können sie die Bedeutung der schon genannten „friendly agreements“, also ungeschriebener, nur auf Berufssolidarität, oft aber auch auf sozialem Zwang gegründeter Kartelle erreichen. Das Bundesgericht hat bisher keine einheitliche Stellung ihnen gegenüber gewonnen. Sie wird sich auch kaum finden lassen, da es hier wesentlich auf Tatfragen ankommt, wobei der Wert dieser Maßnahmen, die unseren Preismeldestellen nicht unähnlich sind, aber auch eine Vorstufe der Kalkulationskartelle darstellen, für eine gesunde Marktregelung nicht unterschätzt werden darf.

Im ganzen hat sich nach dem Ergebnis der letzten Jahre die Antitrust-Politik zweifellos als durchaus wertvoll erwiesen. Allerdings nicht allein zur Bekämpfung monopolistischer Marktpolitik, sondern auch durch die Tätigkeit der Federal Trade Commission in der Unterdrückung unlauteren Wettbewerbs, also auf einem Gebiet, daß weder in unsere, noch in die Kontrollgesetzgebung anderer Länder einbezogen ist, vielmehr — kaum zweckmäßig — der Ziviljudikatur vorbehalten wird.

Es liegen, entgegen häufigeren Behauptungen, auch in der deutschen Wirtschaft jedenfalls keinerlei Anzeichen einer Einschränkung oder Abschwächung der öffentlichen Aufsicht in U. S. A. vor. Es lassen sich auch keine Gründe anführen, weswegen die Vereinigten Staaten, zumal sie von der Weltkrise ja nicht verschont geblieben sind, namentlich angesichts der fortgesetzt starken kapitalistischen Konzentration und besonders ihrer wachsenden internationalen Ausdehnung diese wichtige Schutzwaffe gegen Auswüchse dieser Bewegung verkümmern lassen sollten.

b) Norwegen hat im Jahre 1926 ein vollkommen durchgearbeitetes Gesetz zur Kontrolle von Konkurrenz-einschränkungen und Preismißbrauch erlassen, das sich stark

an das deutsche Vorbild anlehnt¹⁾. Abweichend von unserem Gesetz ist ein Kartellamt „Trustkontrollkontoret“ und ein ständiger „Kontrollrat“ als Beirat und entscheidende Behörde errichtet. Die Organisationen — es werden auch die kapitalistischen erfaßt — unterliegen weitgehender Register- und Auskunftspflicht. Der Kontrollrat kann als Verwaltungsgericht verbindliche Beschlüsse über Auflösung, über Abänderung oder Unterjagung von Preisregelungen, sowie als schädlich erachteter Sperren und ähnlicher Zwangsmaßnahmen erlassen, jedoch nur auf Antrag des Kontrollkontors. Sehr hohe Geldstrafen und Unterjagung der Gewerbetätigkeit sind als Zwangsmaßnahmen vorgesehen²⁾.

c) Das übrige Ausland.

Auch in Deutschland, Norwegen und in den Vereinigten Staaten ist durch die Spezialgesetzgebung die Wirksamkeit des Zivilrechts nicht völlig beseitigt, vielmehr verbleiben eine Reihe Tatbestände, die trotz der Sondergesetzgebung lediglich von den ordentlichen Gerichten entschieden werden können.

Eine ganze Reihe von Staaten haben sich bisher mit dieser zivilrechtlichen Regelung begnügt, während andere Staaten, wenn auch nicht eine so ausgebildete Sondergesetzgebung wie die vorgenannten drei Staaten, so doch gewisse Sonderregelungen durchgeführt haben. Hierher gehören Argentinien mit seinem Gesetz vom 23. August 1923 und einzelnen speziellen Zusatzverordnungen, Australien, das in seinem Zollgesetz von 1921/22 auch Maßnahmen gegen Kartelle und Trusts vorsieht, Kanada, welches in seinem Combines Investigation Act von 1923 eine bereits umfassendere Bekämpfung monopolistischer Organisationspoli-

¹⁾ Eine wörtliche Übersetzung in Kart. Abfch. 1926. — Einen norwegischen Kommentar hat Prof. Knoph, „Trustloven av 1926“ im Verlage des norwegischen Industrieverbandes herausgegeben.

²⁾ Das Kontrollkontor berichtet fortlaufend über die Durchführung des Gesetzes in seiner Zeitschrift „Trustkontrollen“.

tik vorsteht, und endlich Neuseeland, das dem Minister für Handel und Gewerbe durch den Board of Trade Act von 1919 eine Überwachung gewerblicher Monopole überträgt. Neuerdings sind in der Tschechoslowakei und in Polen Gesetzentwürfe von der Regierung vorgelegt worden, die in ihrer Tendenz und in ihrem Aufbau sich sehr stark an unser deutsches Kartellgesetz von 1923 anlehnen. Ungarn hat vor kurzem ein entsprechendes Gesetz erlassen.

Die zivilrechtliche, teilweise auch strafrechtliche Regelung, die in den übrigen Ländern zur Bekämpfung von Auswüchsen der organisierten Monopolpolitik herangezogen werden können, sind ungleichmäßig und jedenfalls als ausreichend nicht zu erachten. Das hat man beispielsweise in Frankreich in neuerer Zeit eingesehen, indem man die maßgebenden Bestimmungen, insbesondere den Artikel 419 Code Penal verschärft hat. Auch in Großbritannien sind Bestrebungen im Gange, die Staatsaufsicht zu erweitern, und zwar in Verbindung mit dem bereits teilweise durchgeführten Plan einer Förderung der Kartellierung und Konzernierung durch den Staat. Vermutlich wird man zunächst eine Art ständiger Untersuchungsbehörde, wie sie bereits im Kriege errichtet worden war, einführen. Trotz der bedeutenden Entwicklung, namentlich auch des Kartellwesens in Belgien und der Schweiz, verlautet nichts, daß diese Länder ihre rein zivilrechtliche Regelung erweitern oder ergänzen werden.



Von einem umfangreichen Literaturverzeichnis, wie in der 1. Auflage, habe ich abgesehen und beschränke mich auf die folgende Übersicht.

Hierfür waren folgende Gründe maßgebend:

1. Einmal sind jetzt im Text selbst die wichtigsten Werke ausführlicher angeführt;

2. hat gerade in den letzten 20 Jahren seit Erscheinen der 1. Auflage die Kartell-Literatur, und zwar nicht nur auf wirtschaftlichem, sondern auch auf rechtlichem Gebiete einen derartigen Umfang angenommen, daß eine auch nur einigermaßen befriedigende unparteiische Auswahl den verfügbaren Raum weit überschreiten würde;
3. sind auch zur rechten Zeit zwei umfassende Literatur-Übersichten erschienen, die in völlig ausreichender Weise sowohl die Kartell-Literatur, wie namentlich auch diejenige über die kapitalistischen Organisationen, besonders in den Vereinigten Staaten von Amerika, behandeln, das sind
 - a) Privdoz. Dr. Arnold Wolfers „Das Kartellproblem im Lichte der Kartellliteratur“ in Teil II des im Auftrage des Vereins für Sozialpolitik von Prof. Dr. Lederer herausgegebenen Sammelwerkes „Das Kartellproblem“, München 1931 (Bd. 180 d. Schriften d. Vereins);
 - b) Prof. Dr. William Hoß „Amerikanische Kartell-Literatur“ im I. Teil der gleichen Sammlung. München 1930 (Bd. 180 d. Schriften des Vereins).

Eine fortlaufende Übersicht über die Neuerscheinungen der Literatur, und zwar sowohl Bücher wie Aufsätze in Fachzeitschriften und Tageszeitungen, bringt regelmäßig die vom Verfasser dieser Schrift herausgegebene Monatschrift „Kartell-Rundschau“ (Carl Heymanns Verlag Berlin, 29. Jahrg.).

Besondere Erwähnungen verdienen dann noch die Verhandlungen und Berichte des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß), insbesondere diejenigen des I. Unterausschusses „für allgemeine Wirtschaftsstruktur“, die auch eine eingehende Untersuchung über die „Wandlungen in den wirtschaftlichen Organisationsformen“ enthält. In diesem Rahmen hat der Unterausschuß veröffentlicht

1. Wandlungen in den Rechtsformen der Einzelunternehmen und Konzerne,
2. Entwicklungslinien der industriellen und gewerblichen Kartellierung,
3. Kartellpolitik, I. Band Generalbericht, II. Band Vernehmungen.

Diese Werke sind sämtlich im Verlage von E. S. Mittler & Sohn, Berlin, erschienen.

Auf rechtlichem Gebiet mangelt es bisher an einer selbständigen Bibliographie. Einen umfassenden Einblick in den rechtlichen

Aufbau der Kartelle und die zum Teil schwierigen rechtlichen Einzelprobleme gewähren

Flechtheim „Die rechtliche Organisation der Kartelle“, 2. Aufl., Mannheim 1923, F. Benschheimer;

ferner die Kommentare zur Kartellverordnung, die in folgender Reihe erschienen sind:

1. „Das Deutsche Kartellgesetz“ von Dr. Lehnick und Dr. Fischer, Berlin, Carl Heymanns Verlag 1924;
2. „Das Kartell-Aufsichtsgesetz“ von Dr. Heinrich Friedländer, Verlag von Spaeth & Linde, Berlin 1924;
3. „Kartellrecht und Kartellgericht“ von Dr. Wenzel Goldbaum, II. Aufl. 1926, Berlin, Georg Stilke;
4. „Kartellverordnung“ von Dr. Jsay und Dr. Tschierschky, 2. Aufl. 1930, Mannheim, Benschheimer;
5. „Die Kartellverordnung“ von Dr. Haußmann und Dr. Holländer, München 1925, F. Schweizer Verlag;
6. „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen“ von Dr. Staffel, Berlin 1926, Walter de Gruyter;
7. „Die Kartellverordnung“ von Dr. Werner Hempfing, Berlin 1930, Franz Vahlen.

In diesen Werken ist auch die Sonder-Literatur zum größten Teil verarbeitet.

Weiteres Rechtsmaterial, auch in literarischer Hinsicht, bieten ferner die in der Kartell-Rundschau regelmäßig veröffentlichten wichtigsten Urteile des Kartellgerichts sowie der deutschen und ausländischen ordentlichen Gerichte.

Eine vollständige Sammlung der Urteile des Kartellgerichts veröffentlicht die Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie unter dem Titel: „Sammlung von Entscheidungen und Gutachten des Kartellgerichts“, Berlin, Königin-Augusta-Str. 28.

Die Literatur über die kapitalistischen Organisationen ist bereits in ihren Hauptwerken im Text genannt worden. Es sei nochmals besonders hingewiesen auf die Werke von:

Geiler: „Rechtliche Organisationsformen des neuen Wirtschaftsrechts“, 2. Aufl., Mannheim 1922, F. Benschheimer;

Haußmann: „Grundlegung des Rechts der Unternehmer-Zusammenfassung“, ebenda 1926;

Heinrich Friedländer: „Konzernrecht“, ebenda 1927 und

Bauer: „Die rechtliche Struktur der Truste“, ebenda 1927.

Eine ausführliche Behandlung einer Reform des deutschen (und des österreichischen) Kartellrechts bot der 35. Deutsche Juristentag in Salzburg auf Grund zweier Referate von Dr. Rudolf Jsay

und Karl Ripperhey, abgedruckt in den Verhandlungen dieses Kongresses, Berlin 1928, Walter de Gruyter & Co.

Über einen großen Teil des Kartell- und Konzernrechts des Auslandes unterrichtet die von Dr. Rudolf Jsay in Carl Heymanns Verlag, Berlin, herausgegebene Sammlung, in der bisher folgende Bände erschienen sind:

- a) Léon Mazeaud: „Die rechtliche Behandlung der Unternehmer-Zusammenfassungen in Frankreich“, 1927;
- b) Fritz E. Koch: „Grundzüge des englischen Kartellrechts“, 1927;
- c) Ladislaus Nadas: „Das ungarische Kartell- und Konzernrecht“, 1928;
- d) Valerio de Sanctis (übersetzt von Dr. Tschierschky): „Das Recht der Kartelle und anderer Unternehmer-Zusammenfassungen in Italien“, 1928.

Kartell-Rundschau

Monatsschrift für Recht und Wirtschaft im Kartell- u. Konzernwesen

In Verbindung mit

Reichswirtschaftsgerichtsrat Breslauer / Professor Dr. Flechtheim / Rechtsanwalt Prof. Dr. Geiler / Rechtsanwalt Dr. Rudolf Isay / Regierungsrat a. D. Dr. Oswald Lehnich, Ministerialdir. Dr. Schäffer

herausgegeben von

Dr. S. Tschierschky

Reichswirtschaftsgerichtsrat

29. Jahrgang. 1931. Monatl. ein Heft. Halbjährl. 20 RM.

Von hervorragenden Vertretern im In- wie Auslande ist die einzigartige Leistung, die die Kartell-Rundschau in nunmehr 28 Jahrgängen als das einzige wissenschaftlich-unparteiische Spezialorgan in der gesamten Kulturwelt bisher geleistet hat, vielfach anerkannt worden.

Unterstützt durch erste Fachleute bringt jedes Monatsheft außer Aufsätzen über wirtschaftliche und rechtliche Fragen eine Abteilung „Kartellrechtspraxis“, mit allen wichtigen Urteilen des Kartellgerichts und der Zivilgerichte auch des Auslandes, darunter namentlich auch nicht veröffentlichte Urteile des Reichsgerichts, häufig mit wertvollen kritischen Bemerkungen. Die Literaturübersicht verzeichnet ständig die neu erschienenen Bücher, Abhandlungen und Aufsätze des In- und Auslandes. Eine umfangreiche, nach Industrien systematisch geordnete Zusammenstellung von Tagesnachrichten über wichtigste Ereignisse der Kartell- u. Trustentwicklung und ihre Politik ersetzt ein für den Praktiker wie den Wissenschaftler unentbehrliches Archiv. In einer besonderen Beilage „System und Entwicklung des neuen Kartellrechts“ wird fortlaufend die wissenschaftliche und praktische Auswirkung und Ausgestaltung des kodifizierten Kartellrechts, insbesondere noch die deutsche Kartellverordnung verfolgt.

Carl Heymanns Verlag in Berlin W 8

Die Organisation des Ruhrbergbaues unter Berücksichtigung der Beziehungen zur Eisen- industrie von

Dr. Ernst Ledermann,

Diplomkaufmann, Volkswirt R. D. V.

Mit 3 Figuren. Oktav. IX, 322 S. 1927. RM. 12.—

Dem Verfasser standen bei der Abfassung der vorliegenden Arbeit die allerersten Unterlagen zur Verfügung; im besonderen sucht er die Entwicklungstendenzen festzustellen, um einen Rahmen für eine restlose Orientierung in diesem umfangreichen Problemkomplex zu schaffen.

Das

Rheinisch-Westfälische Kohlsyndikat

Von Dr. jur. et phil. Kurt Wiedensfeld,

Ministerialdirektor, Professor a. d. Universität Leipzig.

Oktav. Textband (VII, 172 Seiten) und Anlagenheft
(5 Pläne und Diagramme) 1912.

RM. 9.—

„Das mit zahlreichen Tabellen ausgestattete und klar geschriebene Buch darf wohl als die bisher beste wissenschaftliche Arbeit über das volkswirtschaftlich so bedeutsame Syndikat gelten.“
Frankfurter Zeitung

Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie

Von Dr. Walter Krüger.

Oktav. VII, 182 Seiten. 1927. RM. 8.—

„Der Zweck der Arbeit, in großen Umrissen einen Überblick über Entstehung sowie Struktur des modernen Verbandswesens der deutschen Stahlindustrie zu vermitteln, wird voll erreicht.“
Die Wirtschaft.

Walter de Gruyter & Co., Berlin W10
Genthiner Straße 38

Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen

vom 2. November 1923

Kommentar
von Reichsgerichtsrat
Dr. W. Staffel

Oktav. 108 Seiten. 1927.
Geb. RM. 3.50

(Guttentagsche Sammlung Dtsch. Reichsges. Bd. 167)

„Der Verfasser der vorliegenden Erläuterungen zur Kartellverordnung ist durch seine Zugehörigkeit zum höchsten Gerichtshof in diese Fragen des Kartellrechts aus eigener Praxis tief eingedrungen. Dies kommt in den Erläuterungen, die knapp und klar gefaßt sind, deutlich zum Ausdruck. Auch diese neue Kommentierung ist eine wertvolle Erweiterung der Guttentagschen Sammlungen, die insbesondere die Wirtschaft, die wirtschaftlichen Verbände und die Anwaltschaft sehr interessieren wird.“

Württembergische Wirtschafts-Zeitschrift.

Walter de Gruyter & Co., Berlin W 10
Genthiner Straße 38

Handwörterbuch der Rechtswissenschaft

Unter Mitberatung zahlreicher Fachge-
nossen herausgegeben von

Professor Dr. Fr. Stier-Somlo
und

Dr. Alexander Elster

Band I—VI. Lexikon-Oktav. 1929. In Halbleder
gebunden RM. 304.—.

Band VII. Ergänzungsband. 1931. RM. 37.—,
in Halbleder gebunden RM. 43.—

Das Handwörterbuch der Rechtswissenschaft ist unbestritten das bedeutendste Sammelwerk seiner Art, das sicherlich dem Kaufmann und Industriellen, überhaupt jedem Wirtschaftler Zeit und Geld erspart; mühelos wird er in alles Wissenswerte mit einer Vollkommenheit eingeführt, daß eine etwaige Rateinholung bei anderen Stellen durchaus überflüssig wird. Das Standardwerk eignet sich nicht nur für den täglichen Gebrauch aller kaufmännischen Berufsstände, sondern für jeden, der irgendwie Interesse für die Rechtsfragen des Tages hat. Die Vorzüge des Werkes sind: Systematik, Schärfe der Begriffsbestimmung, Klarheit der Sprache, Einstellung auf die Praxis, also Nichtbeachtung jedweden nicht unbedingt erforderlichen Gedächtnisballastes, Herstellung von Brücken unter den einzelnen Stoffgebieten durch entsprechende Hinweise.

Deutsche Arbeitgeber-Zeitung.

Ein ausführlicher Prospekt steht kostenlos zur Verfügung.

Walter de Gruyter & Co., Berlin W 10
Genthiner Straße 38

Literatur zur Nationalökonomie

in Auswahl

WALTER DE GRUYTER & CO., BERLIN W 10

I. THEORETISCHE NATIONALÖKONOMIE UND FINANZWISSENSCHAFT

Die Problematik des wirtschaftlichen Prinzips. Von Dr. Hermann Halberstaedter. Groß-Oktav. 90 Seiten. 1925. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 3) RM. 2.50

„Es ist ein großes Verdienst des Verfassers, die Untersuchung dieser wichtigen Fragen in Angriff genommen und damit auch andere zur Beschäftigung mit ihnen angeregt zu haben.“
Weltwirtschaftliches Archiv.

Volkswirtschaftslehre. Von Professor Dr. Carl Johannes Fuchs. Sechste Auflage. 160 Seiten. 1931. (Sammlung Göschen Bd. 133.) Geb. RM. 1.80

„Diese knappe Volkswirtschaftslehre dürfte unstreitig zum Besten gehören, was in solch konzentrierter Form darüber geschrieben worden ist. Die Einleitung gibt Grundbegriffe, im ersten Abschnitt wird die Entstehung der Volkswirtschaft, im zweiten die moderne Volkswirtschaft geschildert. Dabei wird überall, soweit dies möglich ist, bis an die Entwicklung der neuesten Zeit herangeführt.“

Deutsche Volkserziehung.

Finanzwissenschaft. Von Dr. R. van der Borgh, Präsident des Statistischen Reichsamts i. R., stellvertretendes Mitglied des Preußischen Staatsrats.

I. Allgemeine Abteilung. (Sammlung Göschen Bd. 148). Geb. RM. 1.80

II. Besondere Abteilung. 1. und 2. Hälfte (Sammlung Göschen Bd. 391 und 776) Geb. je RM. 1.80

„Mit bekanntem Geschick führt der Verfasser in leichtverständlicher wissenschaftlicher Weise den Leser in den spröden Stoff der Verbrauchs- und Verkehrssteuern ein und macht auch den Laien durch Beschränkung auf das Wesentliche mit Geschichte, Wesen und rechtlicher Gestaltung sämtlicher in dieses Gebiet fallender Steuerarten bekannt.“

Ostsee-Zeitung.

Die Kaufkraft des Geldes. Ihre Bestimmung und ihre Beziehung zu Kredit, Zins und Krisen. Von Irving Fisher, Professor der Nationalökonomie an der Yale-Universität, New Haven, Conn. Übersetzt von Ida Strecker, durchgesehen von Dr. St. Bauer, Professor, Basel. Zweite, unveränderte Auflage. Groß-Oktav. XII, 440 Seiten. 1922. RM. 10.—, geb. RM. 11.50

Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Untersuchungen zur Gegenstandstheorie und Kategorienlehre der Geldwirtschaft. Von Dr. Josef F. Feilen. Groß-Oktav. 144 Seiten. 1923. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 1.)

RM. 4.50

Man muß die Arbeit Feilens als eine wertvolle Bereicherung der Geldliteratur bezeichnen.

Bergisch-Märkische Zeitung.

Der schwankende Geldwert. Seine Ursachen und Folgen und Vorschläge zu seiner Beseitigung. Von Irving Fisher, Professor der Nationalökonomie an der Yale-Universität, New Haven, Connecticut. Groß-Oktav. 48 Seiten. 1924 RM. 2.—

„Fishers Abhandlung ist sehr anschaulich geschrieben und betrifft unstreitig ein bedeutsames Problem.“

Finanz-Archiv.

- Neuere russische Wert- und Kapitalzinstheorien.** Von Dr. Hans-Jürgen Seraphim, Privatdozent an der Universität Breslau. Groß-Oktav. 194 Seiten. 1925. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 4) RM. 6.—
„Das Werk bietet viele interessante Fragen und macht es dem deutschen Leser insbesondere möglich, die neuere russische Wert- und Kapitalzinstheorie vom Standpunkt russischer Charakteristik zu verfolgen.“ Bankwissenschaft.
- Das Volkvermögen Ungarns.** Von Friedrich von Fellner. Mit 3 Tabellen. Oktav. VI, 80 Seiten. (Ungarische Bibliothek, 2. Reihe, Band 7.) RM. 5.—
- Volkswirtschaftliche Theorie der landwirtschaftlichen Preissteigerungen in Deutschland von 1895 bis 1913.** Eine Studie über die Beziehungen zwischen Agrarwirtschaft und Industrierwirtschaft. Von Dr. Folkert Wilken. Groß-Oktav. 259 Seiten. 1925. (Sozialwissenschaftliche Forschungen II, 2) RM. 5.—
- Robert Liefmanns Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge.** Kritik und Beweisführung. Von Dr. Oskar Klug. Groß-Oktav. VII, 256 Seiten. 1929. (Sozialwissenschaftliche Forschung I, 9) RM. 10.—
Als Ganzes ist diese Arbeit ein Beitrag zur Klärung der Frage nach der Möglichkeit der theoretischen Nationalökonomie wie überhaupt der Wissenschaft als Wissenschaft und nach ihren Grundprinzipien.
- Die mathematische Schule in der Nationalökonomie.** Bd. I: 1. Teil: Die italienische Schule (bis 1914). Von Dr. Otto Kühne. Privatdozent an der Universität Greifswald. Groß-Oktav. XIV, 308 Seiten. 1928. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 8) RM. 16.—
Die vorliegende Arbeit versucht, die mathematische Analyse der Wirtschaftswissenschaften auf ihre Leistungsfähigkeit und Unentbehrlichkeit für die Darstellung und Erklärung wirtschaftlicher Phänomene hin zu prüfen, und untersucht, wie sie hierfür vorteilhaft zu gestalten ist. An dem besonders markanten Beispiel der italienischen Nationalökonomie untersucht der Verfasser die wichtigsten Tendenzen, denen die Entwicklung der mathematischen Schule gefolgt ist.
- Theorie der Indexzahlen.** Beitrag zur Logik des statistischen Vergleichs. Von Dr. phil. Paul Flaskämper. Privatdozent der Statistik an der Universität Frankfurt a. M. Groß-Oktav. X, 200 Seiten. 1928. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 7) RM. 7.—
Der Verfasser erörtert in diesem Buche die verschiedenen Formen der Indexziffern und ihre theoretische Bedeutung, indem er die allen Indexzahlen — gleichgültig, auf welches Sachgebiet sie angewendet werden — zugrunde liegende Logik herausstellt unter Beiseitlassung aller technischen und materiellen Probleme.
- Hermann Conrings (1608—1681) Staatenkunde.** Ihre Bedeutung für die Geschichte der Statistik unter besonderer Berücksichtigung der Conringschen Bevölkerungslehre. Von Reinold Zehrfeld, Ratsassessor in Bautzen. Groß-Oktav. 164 S. 1926. (Sozialwissensch. Forschungen I, 5.) RM. 5.—
„Wer sich den geistigen Genuß verschaffen will, aus dem heutigen Bestand der Staatenkunde, der Statistik, der Bevölkerungslehre einen Rückblick auf die interessanten Anfänge dieser Wissenschaften zu werfen, dem kann das gut geschriebene Buch mit seinem reichen Inhalt empfohlen werden.“
Preußisches Verwaltungsblatt.
- Mirabeau und seine „Monarchie Prussienne.“** Von Dr. Hanns Reißner. Groß-Oktav. VIII, 112 Seiten. 1926. (Sozialwissenschaftliche Forschungen I, 6) RM. 4.—
Mirabeaus politische Habilitationsschrift „De la Monarchie Prussienne sous Frédéric le Grand“ untersucht der Verfasser hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Geschichte der Staatswissenschaften. Er versteht Mirabeaus Kritik am friderizianischen Preußen ihrem positiven Gehalte nach als politisches Glaubensbekenntnis Mirabeaus zum Ideal des freien, rationalen konstitutionell-monarchischen Gemeinheitsstaates und reiht sie als Markstein in die Geschichte der Entwicklung sozialwissenschaftlichen Denkens im 18. Jahrhundert — von der utopischen Sozialphilosophie zu einer praktikablen Sozialpolitik — ein.

II. PRAKTISCHE VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

WIRTSCHAFTSPOLITIK UND -VERWALTUNG

Weltwirtschaftliche Studien. Vorträge und Aufsätze. Von Hermann Schumacher, o. Professor an der Universität Berlin. Groß-Oktav. X, 574 Seiten. 1911 RM. 12.—

Volkswirtschaftspolitik. Von Dr. R. van der Borcht, Vierte, umgearbeitete Auflage, durchgesehen von Dr. Adolf Günther, Professor a. d. Universität Innsbruck. 152 Seiten. 1927. (Sammlung Göschen Bd. 177) Geb. RM. 1.80

„Das Buch ist ein außerordentlich zeitgemäßes Werk; es ist erstaunlich, in wie vielseitiger Weise der Begriff ‚Wirtschaftspolitik‘ in dem kleinen Werk mit Einzelgebieten des praktischen Lebens verbunden ist, so mit Fachausbildung, Arbeiterschutz, Bodenvermehrung und -verbesserung, Eigentum, Unternehmensformen, Wettbewerb, Gewerbe, Handel, Umsatz und Verbrauch, mit Preisgestaltung, Geld- und Kreditwesen und — zuletzt, nicht zumindest — mit dem Verkehrswesen. Wer das Buch gelesen hat, kann mit geweitetem Auge am Allgemeinwohl mitarbeiten, kann mit klarerem Urteilsvermögen seine Entwicklung verfolgen.“ Verkehrs- und Betriebswissenschaft in Post und Telegraphie.

Deutschland unter dem Dawes-Plan. Entstehung, Rechtsgrundlagen, wirtschaftliche Wirkungen der Reparationslasten. Von Professor Max Sering, Universität Berlin. Oktav. VIII, 237 Seiten. 1928 RM. 10.—

Der weithin bekannte Volks- und Weltwirtschaftler nahm im Auftrage der Reichsregierung als Sachverständiger an der Weltwirtschaftskanferenz zu Genf teil und ist ganz besonders berufen, die volks- und weltwirtschaftlichen Auswirkungen des Dawes-Abkommens nach jeder Richtung hin zu untersuchen und darzustellen.

Inhalt und Tragweite der von den Sachverständigen der Reparationskommission erstatteten Gutachten. Referat, erstattet dem Vorstand und Ausschuß des Zentralverbandes des Deutschen Dank- und Bankiergewerbes am 10. Mai 1924. Von Dr. Georg Solmssen, Geschäftsinhaber der Disconto-Gesellschaft und Direktor des A. Schaaffhausenschen Bankvereins A.-G. Groß-Oktav. 66 Seiten. 1924 RM. 2.50

Die Genfer Protokolle. Ihre Geschichte und Bedeutung für das Staatsleben Deutsch-Österreichs. Von Dr. Rudolf Freund. Groß-Oktav. 108 Seiten. 1924. (Sozialwissenschaftliche Forschungen V, 2). RM. 3.—

„Diese kleine monographische Studie liefert dem, der sich mit dem Zusammenbruch der österreichisch-ungarischen Monarchie und der Kolonisierung Deutsch-Österreichs beschäftigt, unentbehrliches, interessantes Material.“

Industrie- und Handels-Zeitung.

Die deutsch-französischen Wirtschaftsverhandlungen der Nachkriegszeit. Von Dr. rer. pol. Erich Dittrich, Diplom-Volkswirt. Veröffentlicht in Verbindung mit dem Institut für Mittel- und Südost-Europäische Wirtschaftsforschung. Groß-Oktav. X, 241 Seiten. 1931. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, herausgegeben von Kurt Wiedenfeld, Heft 14.) RM. 9.—

Die Stellung der drei großen Dominien im Britischen Reich nach dem Kriege unter besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftspolitik ihrer Ministerpräsidenten. Von Dr. Willy Neuling. Groß-Oktav. X, 108 Seiten. 1927. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 4) RM. 4.—

„Die Entwicklung der Nachkriegspolitik in den großen britischen Dominien im Widerstreit zwischen kulturellem Zusammengehörigkeitsgefühl, militärischem Anlehnungsbedürfnis und wirtschaftlichen Interessen ist in der Schrift gut herausgearbeitet. Angesichts der Bedeutung, die die britische Reichspolitik für Europa und insbesondere die kontinental-europäischen Zusammenschlußbestrebungen hat, dürften die Ausführungen besonders interessieren.“ Deutsche Wirtschaftszeitung.

Der britische Mandatstaat Palästina im Rahmen der Weltwirtschaft. Von Dr. Hans-Joachim Seidel. Oktav. 136 Seiten. 1925 RM. 6.—

„Das Buch stellt eine sehr fleißige Arbeit, dar, die sehr viel, zum Teil neues Material zusammenstellt, für das jeder, der sonst dieses Gebiet bearbeitet, nur dankbar sein wird.“
Jüdische Zeitung für Ostdeutschland.

Sibirien in Kultur und Wirtschaft. Von Kurt Wiedenfeld. 1926. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 3) RM. 2.75

Der Verfasser gibt eine kurze Schilderung des weiten Landes, zu der er den größten Teil des Materials auf einer Studienreise gewonnen hat, die er vor einigen Jahren durch die wirtschafts- und siedlungsfähigen Teile des eigentlichen Sibiriens an und abseits der sibirischen Bahn geführt hat.

Die Wirtschaft des fernen Westens. Ihre natürlichen Grundlagen und der heutige Stand der Erschließung. Von Dr. Max Biehl. Quart. IX, 171 Seiten. Mit 38 Abbildungen. 1929. (Verlag Friederichsen, de Gruyter & Co.) RM. 12.—

Das Wirtschaftsleben in den Weststaaten der Union, besonders auf den Farmen, wird in bildhafter Weise dargestellt. Zuerst werden die natürliche Landschaft und der Wirtschaftsgeist der Erschließer, deren beider Eigenart durch mancherlei Vergleiche mit verwandten oder entgegengesetzten Formen beleuchtet wird, untersucht und charakterisiert. Aus ihrer Vereinigung entsteht dann das Bild der reichgliederten Kulturlandschaft und des wirtschaftlichen Lebens in ihr. Ein Überblick über die Kräfte, die an der fortdauernden Umwandlung der fernwestlichen Wirtschaft arbeiten, bildet den Abschluß des Werkes.

Wie schaffen wir dem deutschen Volke Arbeit und Brot? Drei Vorträge, gehalten in Köln am 1. März 1926 anlässlich der Generalversammlung der Vereinigung von Banken und Bankiers in Rheinland und Westfalen e. V. von Dr. Georg Solmsen, Geschäftsinhaber der Disconto-Gesellschaft, Berlin, Dr. Paul Silverberg, Generaldirektor der Rheinischen Aktien-Gesellschaft für Braunkohlenbergbau und Brikettfabrikation, Köln, Professor Dr. Christian Eckert, Geh. Regierungsrat, geschäftsführender Vorsitzender des Kuratoriums der Universität Köln. Oktav. 83 Seiten. 1926 RM. 2.50

Allgemeine Wirtschaftsgeographie. Von Professor Dr. Karl Dove. 87 Seiten. 1921. (Sammlung Göschen Bd. 835) Geb. RM. 1.80

Kommunale Wirtschaftspflege. Von Dr. jur. A. Rieß, Stadtrat in Berlin. Zweite Auflage. 149 S. 1924. (Samml. Göschen Bd. 534.) Geb. RM. 1.80

„Das treffliche Buch, dessen Anschaffung jedem, der mit Kommunalpolitik irgendwie in Beziehung steht, nur empfohlen werden kann, zeigt eine außerordentlich große Vertrautheit des Verfassers mit den Problemen der Kommunalwirtschaft und allen ihren Nachbarzweigen in der Verwaltung.“
Kommunales Echo.

Die deutsche Stadt und ihre Verwaltung. Eine Einführung in die Kommunalpolitik der Gegenwart. In Verbindung mit Baurat Carl Geusen, Bürgermeister in Düsseldorf. Dr. Léon Wespy, Senator und Stadtschulrat in Hannover, Dr. jur., Dr.-Ing. e. h. Ernst Scholz, Reichsminister a. D., M. d. R., in Berlin, Professor Dr. Hugo Lindemann, Staatsminister a. D., in Köln, herausgegeben von Dr. Otto Most, Oberbürgermeister a. D., M. d. R., in Duisburg-Ruhrort.

I. Bd.: Verfassung und Verwaltung im allgemeinen: Finanzen und Steuern; Bildungs- und Kunstpflege; Gesundheitspflege. Zweite, verbesserte und erweiterte Auflage. 160 Seiten. 1926. (Sammlung Göschen Bd. 617) Geb. RM. 1.80

II. Bd.: Wirtschafts- und Sozialpolitik. Zweite, verbesserte u. erweiterte Auflage. 160 S. 1926. (Samml. Göschen Bd. 662.) Geb. RM. 1.80

III. Bd.: Technik: Städtebau, Tief- und Hochbau. Mit 48 Abbildungen. Zweite, verbesserte Auflage. 120 Seiten. 1926. (Sammlung Göschen Bd. 663) Geb. RM. 1.80

„Die drei gefällig ausgestatteten Bändchen füllen eine fühlbare Lücke in der verwaltungsrechtlichen Literatur aus und werden von den Studierenden des Staats- und Verwaltungsrechts, von den in der Ausbildung Befindlichen wie von den in der Praxis Stehenden gern und mit Nutzen zur Hand genommen werden.“
Frankfurter Wohlfahrtsblätter.

AGRARPOLITIK UND AGRARWESEN

Agrarpolitik. Von Dr. August Skalweit, o. Professor der Volkswirtschaftslehre an der Universität Kiel. Zweite, veränderte und erweiterte Ausgabe. Groß-Oktav. XII, 507 Seiten. 1924. (Handbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Bd. 17) RM. 13.—, geb. RM. 14.50

„Es ist für den Fachmann wie für den praktischen Landwirt ein ausgezeichnetes Nachschlagewerk, das namentlich über agrargeschichtliche Fragen, rechtliche Besitzverhältnisse am Boden, innere Kolonisation und Landerbeiterfrage reiche Belehrung bietet. In leicht lesbarem, flüssigem Stile geschrieben, greift es die wichtigeren aktuellen Fragen heraus.“
Archiv für Sozialwissenschaft.

Agrarwesen und Agrarpolitik. Von Professor Dr. W. Wygodzinski. Neubearbeitet von Dr. August Skalweit, o. Professor an der Universität Kiel. Dritte Auflage. 1928. (Sammlung Göschen Bd. 592/593.)

I. Boden und Unternehmung. 124 Seiten Geb. RM. 1.80

II. Kapital und Arbeit in der Landwirtschaft. Verwertung der landwirtschaftlichen Produkte. Organisation des landwirtschaftlichen Berufsstandes. 132 Seiten Geb. RM. 1.80

Agrarkrisen und Agrarzölle. Von Professor Dr. M. Sering. Oktav. 108 Seiten. 1925 RM. 4.50

Der Realkredit der deutschen Landwirtschaft. Von Dr. W. M. Freiherrn von Bissing, Privatdozent an der Universität Berlin. Groß-Oktav. 232 Seiten. 1930 RM. 9.—

Organisation der Pflanzenzucht und des Saatbaus in der deutschen Landwirtschaft. Von Dr. Karl Heinrich Evers. Groß-Oktav. 63 Seiten. 1924. (Sozialwissenschaftliche Forschungen II, 1) RM. 2.—

Landwirtschaft und Agrarverfassung der Süd-Ukraine (Neu-Rußland) unter Berücksichtigung der historischen Entwicklung. Von Dr. Fr. Veit. Groß-Oktav. XVIII, 128 Seiten. 1927. (Sozialwissenschaftliche Forschungen II, 3) RM. 6.—

Der Verfasser hat drei Jahre praktischen Schaffens als Assistent der Nansen'schen Wiederaufbaustation in der Süd-Ukraine benutzt, um die agrarischen Verhältnisse der am Nordufer des Schwarzen Meeres gelegenen fruchtbaren Schwarz-erdreregionen zu erforschen. Seine Schrift gibt wertvolle Aufschlüsse über die Grundlagen der Wirtschaft im Gebiete der Räteherrschaft.

Die agrarischen Umwälzungen im außerrussischen Osteuropa. Ein Sammelwerk. Herausgegeben und eingeleitet von M. Sering, o. Professor an der Universität Berlin. Groß-Oktav. VIII, 493 Seiten. 1930. (Untersuchungen des deutschen Forschungsinstitutes für Agrar- und Siedlungswesen, Abt. Berlin) RM. 25.—

Das vorliegende Seringsche Sammelwerk stellt die agrarischen Umwälzungen des außerrussischen Osteuropa im Zusammenhang dar und untersucht ihre soziologischen und ethnologischen Ursachen und ihre gesellschaftlichen und ökonomischen Wirkungen.

Die finnischen Gemeinheitsteilungen im 18. Jahrhundert. (Beitrag zur Agrargeschichte Finnlands.) Von Yrjö J. von Schrowe, Helsingfors. Groß-Oktav. Mit 5 Kartenbeilagen. XV, 153 Seiten. 1928. (Sozialwissenschaftliche Forschungen II, 4) RM. 6.50

Der vorliegende sachkundige Beitrag zur Agrargeschichte Finnlands ist auf mehrjährigen gründlichen Aktenstudien aufgebaut und umfaßt den Zeitraum der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts. Der Verfasser gibt einen gründlichen Einblick in die Entstehung des Agrarreformplanes, seiner wechselvollen Schicksale in den Händen der verschiedenen Reformbegeisterten und der Ereignisse, welche Finnland dieser Reformbewegung verdankt. Für die Erkenntnisse der Agrarverhältnisse Osteuropas, die für Deutschland und die anderen Länder wichtig genug sind, wird dieses Buch einen sehr wertvollen Beitrag liefern.

INDUSTRIE

Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat. Von Kurt Wiedenfeld. Oktav. VII, 172 Seiten und Anlagenheft. 1912. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 1) RM. 9.—

„Das mit zahlreichen Tabellen ausgestattete und klar geschriebene Buch darf wohl als die bisher beste wissenschaftliche Arbeit über das volkswirtschaftlich so bedeutsame Syndikat gelten.“
Frankfurter Zeitung.

Die Ruhrhäfen, ihre Industrie und ihr Handel. Von Joh. Kempkens. 1914. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 2) RM. 6.75

„Dem Verfasser des Heftes ist es gelungen, unter geschickter Benutzung der für seine Arbeit zur Verfügung stehenden Quellen eine von gutem Verständnis für den einschlägigen Stoff zeugende Darstellung über die Entwicklung der Ruhrhäfen und ihre Beziehungen zu Handel und Industrie zu geben.“
Zeitung des Vereins deutscher Eisenbahnerverwaltungen.

Die Organisation des Ruhrbergbaues unter Berücksichtigung der Beziehungen zur Eisenindustrie. Von Diplomkaufmann Dr. Ernst Ledermann, Volkswirt R. D. V. Mit 3 Figuren. Groß-Oktav. IX, 322 Seiten. 1927. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 12) RM. 12.—

Dem Verfasser standen bei der Abfassung der vorliegenden Arbeit die besten Unterlagen zur Verfügung; im besonderen sucht er die Entwicklungstendenzen festzustellen, um einen Rahmen für restlose Orientierung in diesem umfangreichen Problemkomplex zu schaffen.

Die oberschlesische Montanindustrie vor und nach der Teilung des Industriebezirks. Von Paul Deutsch. X, 96 Seiten. 1926. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 9) RM. 3.60

„Das Buch zeichnet sich durch sorgfältige Feststellungen über die oberschlesische Montanindustrie aus und kann unsern Lesern empfohlen werden.“ Stahl u. Eisen.

Die Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und Stabeisenhandel. Von W. Adler. Oktav. X, 146 Seiten. 1920. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 6) RM. 4.50

Auf Grund einer eingehenden geschichtlichen Darstellung der Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und -handel sucht diese Arbeit die wirtschaftlichen Ergebnisse und Lehren der bisherigen Entwicklung zusammenzufassen und die Möglichkeit der Lösung des Problems im Zusammenhang mit der Ausgestaltung der Gesamtorganisation der Eisenindustrie darzulegen.

Die Kupferversorgung Deutschlands und die Entwicklung der deutschen Kupferbörsen. Von E. Reinhardt. Mit 4 Diagrammen. 1914. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben Heft 4) RM. 3.20

Die Arbeitsleistung im deutschen Kalibergbau unter besonderer Berücksichtigung des hannoverschen Kalibergbaues. Von Dr. Wilhelm Röpke. Groß-Oktav. 80. S. 1922. (Sozialwissensch. Forschungen III, 1.) RM. 1.50

„Ein ausgesprochenes Lehrtalent spricht aus der klaren Systematik, mit welcher der Marburger Privatdozent diese Arbeitszeit-Lohn-Leistungs-Funktion durch die tatsächlichen, natürlichen und sozialen Bedingungen des Kalibergbaues eingrenzt, ohne sich in wilde Deduktionen und Assoziationen zu verlieren.“

Archiv für Sozialwissenschaft.

Die deutsche Kunstseiden- und Kunstseidenfaserindustrie in den Kriegs- und Nachkriegsjahren und ihre Bedeutung für unsere Textilwirtschaft. Von Dr. Carl Königsberger. 172 Seiten. 1925. (Sozialwissenschaftliche Forschungen III, 5) RM. 5.—

„Die Entwicklungsperioden der Vorkriegszeit werden im vorliegenden Buch nur kurz (in der Einleitung) skizziert, während die Arbeit in der Hauptsache sich mit der Kriegs- und Nachkriegsentwicklung dieses Industriezweiges beschäftigt. Das Werk wird allen Interessenten als unentbehrliches Hilfsmittel willkommen sein.“
Chemiker-Zeitung.

Konkurrenzmöglichkeiten der deutschen Feinkeramik am Weltmarkt unter besonderer Berücksichtigung der Porzellanindustrie. Von Kurt Rein. 1914. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben Heft 6). RM. 2.20

Kartelle und Konzerne. Bericht für den Vorbereitungsausschuß der Weltwirtschaftskonkurrenz. Mit Anhang: Gegenwartsfragen industrieller Organisationen. Von Dr. jur et phil. Kurt Wiedenfeld, Ministerialdirektor, Professor an der Universität Leipzig. Oktav. VII, 83 Seiten. 1927. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 10) RM. 3.—

Da die Berichte, welche dem Vorbereitungsausschuß der Weltwirtschaftskonferenz erstattet worden sind, durch das Sekretariat des Völkerbundes nur in englischer und französischer Sprache veröffentlicht wurden, ist die vorliegende Ausgabe des deutschen Originals des vom Verfasser erstatteten Berichtes für alle an der Wirtschaftstheoretisch od. praktisch Interessierten von außerordentlicher Bedeutung.

Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie. Von Dr. Walter Krüger. Oktav. 182 Seiten. 1927. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 11) RM. 8.—

„Der Zweck der Arbeit, in großen Umrissen einen Überblick über Entstehung sowie Struktur des modernen Verbandswesens der deutschen Stahlindustrie zu vermitteln, wird voll erreicht.“
Die Wirtschaft.

Die Reorganisation der englischen Eisenindustrie. Von Dr. Heinrich Niebuhr. Groß-Oktav. 138 Seiten. 1923. (Sozialwissenschaftliche Forschungen III, 4) RM. 4.50

„Die Arbeit ist sehr gut disponiert und zeichnet sich durch sicheren Blick für das nationalökonomisch Wesentliche und klare Darstellung aus. Sie bietet ein geschlossenes und anscheinend auch zuverlässiges Bild der Konzentrationsbewegung in der englischen Eisenindustrie und kann als eine wirkliche Bereicherung der Literatur bezeichnet werden.“
Jahrbücher für Nationalökonomie.

HANDEL

Das Handelswesen. Von Professor Dr. Wilhelm Lexis und Professor Dr. Karl Muhs.

I. Das Handelspersonal und der Warenhandel. Dritte, vermehrte Auflage. 118 Seiten. 1923. (Sammlung Göschen Bd. 296.) Geb. RM. 1.80

II. Die Effektenbörse und die innere Handelspolitik. Dritte, vermehrte Auflage. 110 Seiten. 1923. (Samml. Göschen Bd. 297.) Geb. RM. 1.80

Handelsrecht und Schiffsrecht. Von Dr. Julius von Gierke, o. Professor an der Universität Göttingen. Dritte, umgearbeitete Auflage. 8. bis 10. Tausend. XIV, 744 Seiten. 1929 . . . RM. 21.—, geb. RM. 22.50 (Lehrbücher und Grundrisse der Rechtswissenschaft Bd. VI.)

Die Markthallen und ihre Hilfskräfte als Faktoren der Lebensmittelversorgung in unseren Großstädten. Von H. Krüger. 1914. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben Heft 5) RM. 2.80

- Die Filialbetriebe im Detailhandel unter hauptsächlichlicher Berücksichtigung der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in Deutschland und Belgien.** Von J. Hirsch. 1913. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben Heft 1) RM. 7.—
- Grundlagen der Handelspolitik.** Von Heinrich Sieveking, Professor an der Universität Hamburg. Dritte, gänzlich umgearbeitete Auflage. 122 Seiten. 1927. (Sammlung Göschen Bd. 245) Geb. RM. 1.80
- Die Gestaltung der Handelspolitik in den wichtigsten Ländern.** Von Heimir Sieveking, o. ö. Professor an der Universität Hamburg. 128 Seiten. 1930. (Sammlung Göschen Bd. 1024) Geb. RM. 1.80
- Die Rechtsstellung der russischen Handelsvertretungen.** Von B. Schenk Graf Stauffenberg. Oktav. 95 Seiten. 1930. (Beiträge zum ausländischen öffentlichen Recht und Völkerrecht, Heft 14) RM. 6.—
- Deutsch-italienische Handelsbeziehungen.** Von Rudolf Schneiders. 108 Seiten. 1926. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 8) RM. 4.—

V E R K E H R

Allgemeine Verkehrsgeographie. Von Professor Dr. K. Dove. 95 Seiten 1921. (Sammlung Göschen Bd. 834) Geb. RM. 1.80

Allgemeine Verkehrsgeographie. Von Kurt Hassert. Zweite, völlig umgearbeitete Auflage.

Band I: Der Verkehr als geographische Erscheinung der Erdoberfläche und als Bewegungserscheinung. Der Landverkehr (Festboden- und Binnenwasserverkehr). Mit 11 Karten und graphischen Darstellungen. Groß-Oktav. X, 408 Seiten. 1930 RM. 13.50, geb. RM. 15.—

Band II: Der Seeverkehr. Der Luftverkehr. Der Nachrichtenverkehr. Mit 6 graphischen Darstellungen. Groß-Oktav. VIII, 375 Seiten. 1931. RM. 12.50, geb. RM. 14.—

Hasserts bewährte „Allgemeine Verkehrsgeographie“ hat mehrere Jahre im Buchhandel gefehlt; sie zeichnet sich aus durch methodische Haltung und durch konkrete Gestaltung des Stoffes. Die vorliegende zweite Auflage ist entsprechend den in der Zwischenzeit eingetretenen tiefgreifenden Veränderungen auf diesem Gebiete völlig umgearbeitet und ein neues Werk geworden, das den gesteigerten Anforderungen seiner Benutzer in jeder Weise Rechnung trägt. Beide Bände sind einzeln käuflich.

Die Güterschifffahrt auf der Saale und Unstrut. Von J. Remme. 1918. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 5) RM. 2.50

Einfluß des Weltkrieges auf Schifffahrt und Handel in der Ostsee. Von Dr. Rudolph Firlé. Groß-Oktav. II, 110 Seiten. 1922. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 2) RM. 2.—

Der Wiedereintritt Deutschlands in die Weltschifffahrt. Von Dr. Hermann Pantlen, Reichsarchivrat. Groß-Oktav. 84 Seiten. 1927. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 5) RM. 4.—

Die durch die Friedensverträge bedingte Auslieferung der deutschen Handelsflotte war ein besonders in die Augen fallendes Beispiel dafür, daß viele Bestimmungen der Verträge den Siegern wenig genutzt und die Zahlungsfähigkeit der Besiegten stark beeinträchtigt haben. Der in harter Arbeit erkämpfte Wiedereintritt Deutschlands in die Weltschifffahrt ist ein Lichtpunkt in unserer trüben Zeit und gibt uns die Hoffnung, daß auch andere Gebiete überseeischer Betätigung, wie Überseehandel und Kolonialwirtschaft, sich wiederherstellen lassen.

Das amerikanische Schifffahrtsproblem unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung von Schifffahrt und Schiffbau durch den Weltkrieg und die Tätigkeit des „U. S. A. Shipping Board“. Von Dr. Fritz von Twardowski. Groß-Oktav. VIII, 175 Seiten. 1922. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 1) RM. 3.—

Die Organisationsformen des Weltfunkverkehrs. Von Professor Fritz Beckmann. VIII, 166 Seiten. 1925. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen Heft 7.)

RM. 8.50

„Demjenigen, dessen Interesse am Funkwesen über den Rundfunk hinausgeht, sowie dem wirtschaftlich orientierten Techniker kann das vorliegende Buch nur bestens empfohlen werden.“

Elektrotechnik und Maschinenbau.

BANK- UND BÖRSENWESEN

Die Konzentrationsbewegung im deutschen Bankgewerbe. Ein Beitrag zur Organisationsentwicklung der Wirtschaft unter dem Einfluß der Konzentration des Kapitals. Mit besonderer Berücksichtigung der Nachkriegszeit. Von Dr. Willy Strauß. Groß-Oktav. 180 Seiten. 1928. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 6) RM. 6.50

Die vorliegende Arbeit ist eine untersuchende Darstellung der Wirkung der Inflationszeit und der sie einleitenden und abschließenden Perioden auf die Bankkonzentration; dabei werden die besonderen Arten der Konzentration, die Kapitalerhöhung und Ausdehnung des Filialsystems außer Betracht gelassen. Die Arbeit gewinnt deshalb besondere Bedeutung, weil die reine Konzentration von Bankunternehmen seit 15 Jahren keine umfassende Darstellung mehr gefunden hat, sie selbst aber nunmehr einen wesentlich anderen Status aufzuweisen hat.

Entwicklungstendenzen und weltwirtschaftliche Aufgaben der deutschen Großbanken. Vortrag, gehalten in Zürich am 5. Februar 1930. Von Dr. Georg Solmssen, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Bank und Disconto-Gesellschaft. Oktav. 44 Seiten. 1930 RM. 1.50

Die Effektenbörse und ihre Geschäfte. Von Dr. W. Prion, Professor an der Technischen Hochschule und Universität Berlin. 112 Seiten. 1930. (Sammlung Göschen Bd. 1016) Geb. RM. 1.80

Vorschuß- und Kreditvereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Einrichtung und Gründung. Von Schulze-Delitzsch. Neunte, neu bearbeitete Auflage von Dr. Hans Crüger und Reinhold Letschert. Groß-Oktav. XXIII, 455 Seiten. 1926. (Handbibliothek für das deutsche Genossenschaftswesen 1. Bd.) RM. 15.—, geb. RM. 17.—

Kredit- und Bankwesen. Von Prof. Dr. W. Lexis und Prof. K. Muhs. Zweite Aufl. 148 Seiten. 1924. (Samml. Göschen Bd. 733.) Geb. RM. 1.80

Technik des Bankbetriebes. Von Professor Dr. Karl Eichenseer. 146 Seiten. 1925. (Sammlung Göschen Bd. 484) RM. 1.80

Die Beschaffung von Krediten im Auslande. Vortrag, gehalten in der Juristischen Gesellschaft zu Berlin am 14. März 1925. Von Dr. Georg Solmssen. Oktav. 34 Seiten. 1925 RM. 1.25

„Eine lesenswerte Broschüre, besonders im gegenwärtigen Zeitpunkt, wo die Frage der Auslandskredite auch für die Tschechoslowakei aktuell zu werden beginnt. Der Verfasser versteht es, seinen Stoff gut geordnet und anziehend vorzutragen, und die Lektüre dieser Schrift ist dem Laien wie dem Fachmann warm zu empfehlen.“

Die Wirtschaft.

Finanzwirtschaft gegen Parteiwirtschaft. Von Dr. Georg Solmssen. Vortrag, gehalten vor dem Eisen- und Stahlwaren-Industriebund in Elberfeld am 19. November 1925. 31 Seiten. 1925 RM. 1.20

Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Von Dr. jur. Dr. phil. Kurt Freiherr von Reibnitz, Staatsminister a. D. Groß-Oktav. VII, 123 Seiten. 1926. (Sozialwissenschaftliche Forschungen IV, 3) RM. 5.—

„Die vorliegende Schrift gibt eine ausführliche und quellenmäßige gut belegte Übersicht über die Kapitaleinfuhr und -ausfuhr der Vereinigten Staaten seit der Unabhängigkeitserklärung. Sie bietet einen interessanten Beitrag zur Geschichte der internationalen Kapitalwanderungen, der die Beachtung aller verdient, die an diesem Gegenstand interessiert sind.“

Weltwirtschaftliches Archiv.

Die deutsche, englische und französische Kriegsfinanzierung. Von Dr. Robert Knauß. Groß-Oktav. 194 Seiten. 1923. (Sozialwissenschaftliche Forschungen V, 1) RM. 5.—

„Die heutige Finanzlage in Deutschland, England und Frankreich ist nur bei genauer Kenntnis der Kriegsfinanzpolitik dieser drei Länder zu verstehen. Diese Kenntnis eröffnet zugleich Ausblicke auf die aktuellen Weltprobleme wie die der Reparation und der interalliierten Verschuldung. Verfasser vorliegender Schrift hat in tiefgründiger Arbeit die verschiedenen Methoden, die der Kriegsfinanzierung der drei Länder zugrunde lagen, sowie die Gründe derselben dargelegt.“

Literarisches Zentralblatt.

PRIVATWIRTSCHAFT

Bilanztechnik und Bilanzkritik. Von Professor Dr. Friedrich Leitner. 8. und 9. Auflage. Groß-Oktav. X, 461 S. 1929. RM. 15.—, geb. RM. 16.50

Die doppelte kaufmännische Buchhaltung. Von Professor Dr. Friedrich Leitner. 6. und 7., erweiterte Auflage. Groß-Oktav. VIII, 323 Seiten. 1923 RM. 5.—, geb. RM. 6.50

Buchhaltung. Von Dr. Hermann Lüdke, Dozent an der Handelshochschule Berlin. Mit 4 Abbildungen und einer Tabelle. 158 Seiten. 1931* (Sammlung Göschen Bd. 1046) RM. 1.80

Inhalt: Einleitung, Wesen der Doppelten Buchhaltung, Formen der Doppelten Buchhaltung, Abschlüsse bei Gesellschaftsunternehmungen, Anhang.

Finanzierung der Unternehmungen. Von Professor Dr. Friedrich Leitner. 108 Seiten. 1927. (Sammlung Göschen Bd. 963) . . . Geb. RM. 1.80

„Die Darstellung beschränkt sich auf das Grundsätzliche der Finanzierungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung der neuzeitlichen Verhältnisse. In dem Abschnitt über die Geldmittelbeschaffung bei den Unternehmungsformen werden englische und nordamerikanische Methoden vergleichsweise herangezogen.“

Badische Wirtschaftszeitung.

Wirtschaftslehre der Unternehmung. Von Professor Dr. Friedrich Leitner. Fünfte Auflage der „Privatwirtschaftslehre der Unternehmung“. Groß-Oktav. VIII, 375 Seiten. 1926 RM. 12.—, geb. RM. 13.50

„Der Verfasser gibt in überaus klarer und übersichtlicher Weise eine gute Einführung in die Privatwirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmungen. Wir können die Anschaffung durchaus empfehlen.“ Badische Wirtschaftszeitung.

Neue Wege wirtschaftlicher Betriebsführung. Von Dr. Alexander Hellwig, Diplom-Kaufmann, und Frank Mäckbach, Diplom-Ingenieur. Oktav. 150 Seiten. 1928 Geb. RM. 6.—

Die Verfasser haben gemeinsam in 70 Groß- und Mittelbetrieben der verschiedensten Wirtschaftszweige eingehende Studien und Betriebsuntersuchungen angestellt und kommen auf Grund des hierbei gewonnenen Materials zu einer umfassenden Darstellung der organischen Betriebs- und Wirtschaftsführung.

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der Unternehmungen. Von Professor Dr. Konrad Mellerowicz. 179 Seiten. 1929. (Sammlung Göschen Bd. 1008.) RM. 1.80

VERSICHERUNGSWESEN

Das Versicherungswesen. Von Professor Dr. P. Moldenhauer. (Sammlung Göschen Bd. 262 und 636.)

I. Allgemeine Versicherungslehre. Vierte, verbesserte Auflage. 152 Seiten. 1925 Geb. RM. 1.80

II. Die einzelnen Versicherungszweige. Zweite Auflage. 130 Seiten. 1923. Geb. RM. 1.80

Sozialversicherung. Von Professor Dr. Alfred Manes. Siebente Auflage. 139 Seiten. 1928. (Sammlung Göschen Bd. 267) Geb. RM. 1.80

Technik des Versicherungswesens. Von Dr. Hans Hilbert. 157 Seiten. 1914. (Sammlung Göschen Bd. 741) Geb. RM. 1.80

GENOSSENSCHAFTSWESEN

Handbibliothek für das deutsche Genossenschaftswesen. Herausgegeben von Hans Crüger.

I. Bd.: Vorschuß- und Kreditvereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Einrichtung und Gründung. Von Schulze-Delitzsch. 9. Auflage von Hans Crüger und Reinhold Letschert. Groß-Oktav. XXIII, 455 S. 1926. RM. 15.—, geb. RM. 17.—

Aus dem Inhalt: Wirtschaftliche Grundlage und soziale Bedeutung der Kreditgenossenschaften. — Erwerb der Mitgliedschaft und Ausscheiden. — Die Organe der Kreditgenossenschaft und deren Zuständigkeit. — Beschaffung des Betriebskapitals. — Die Arten der Kreditgewährung. — Das Verfahren bei der Kreditgewährung. — Verkehr der Genossenschaft mit der Bankverbindung. — Buchführung, Bilanz und Inventur. — Revisionen. — Zweigniederlassungen der Kreditgenossenschaften.

VIII. Bd.: Musterformulare für den Geschäftsverkehr der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Herausgegeben vom Allgemeinen Verbands der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, e. V. Groß-Oktav. 122 Seiten. 1907 RM. 2.50

X. Bd.: Rechtsbuch für Genossenschaften. Von E. Scholz. Groß-Oktav. XII, 322 Seiten. 1909 RM. 7.—
Die übrigen Bände sind zur Zeit vergriffen.

Das deutsche Genossenschaftswesen. Von Dr. Robert Deumer.

Erster Teil. Zweite Auflage. 137 Seiten. 1926. (Sammlung Götschen Bd. 384) Geb. RM. 1.80
Zweiter Teil. Zweite Auflage. 156 Seiten. 1927. (Sammlung Götschen Bd. 782) Geb. RM. 1.80

Der erste Band behandelt die Geschichte und Organisation des deutschen Genossenschaftswesens unter besonderer Berücksichtigung der genossenschaftlichen Zentralverbände, der zweite Teil befaßt sich mit der Organisation der Einzelgenossenschaft als genossenschaftliche und geschäftliche Unternehmung und ihrer rechtlichen Struktur, mit den Zentralgenossenschaften und Verbänden sowie mit der wirtschaftlichen Bedeutung der Genossenschaften.

Das Reichsgesetz, betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften.

Textausgabe mit Anmerkungen und Sachregister von L. Parisius und H. Crüger. Zwanzigste, neubearbeitete und erweiterte Auflage von Dr. H. Crüger, Dr. A. Creelius und Oberverwaltungsgerichtsrat Fr. Citron. Taschenformat. 297 Seiten. 1930. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Nr. 29) RM. 4.—

Hermann Schulze-Delitzsch. Leben und Wirken. Von F. Thorwart, Frankfurt a. M. Groß-Oktav. 1913. Unveränderter Nachdruck. VI, 359 Seiten.

1926 RM. 15.—

STATISTIK

Nationalökonomie und Statistik. Eine Einführung in die empirische Nationalökonomie. Von Dr. Rudolf Meerwarth, a. o. Professor an der Universität Berlin. Groß-Oktav. XII, 506 Seiten. 1925. (Handbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Bd. 7) RM. 17.—, geb. RM. 18.50

„Das Werk ist als Beitrag zur nationalökonomischen Quellenkunde ebenso lesens- und beachtenswert, wie es jedem Nationalökonom eine gute Schulung in der kritischen Betrachtung des sich ihm bietenden statistischen Zahlenmaterials darstellt. An Hand reichlicher statistischer Unterlagen wird der Verfasser in klarer, sachlicher Form seiner Aufgabe gerecht. Das Werk ist recht instruktiv.“

Der Deutsche Ökonomist.

Statistik. Von Professor Dr. Heinrich Bleicher. I. Allgemeines. Physikalische und Bevölkerungsstatistik. Mit 8 Abbildungen. Zweite, ergänzte Auflage, 154 Seiten. 1925. (Sammlung Göschen Bd. 746) . . . Geb. RM. 1.80

III. SOZIALWISSENSCHAFT UND SOZIALPOLITIK

Soziologie. Geschichte und Hauptprobleme. Von Professor Dr. Leopold von Wiese. Zweite, vermehrte Auflage. 138 Seiten. 1931. (Sammlung Göschen Bd. 101) . . . Geb. RM. 1.80

„Knapp, klar, ohne verwirrende Abschweifungen, ohne verflachende „Popularisierung“ gibt die Schrift einen Abriss der Geschichte der Soziologie und zeigt die Aufgaben und Ziele dieser jüngsten Wissenschaft. Das Büchlein wird erfolgreich dazu beitragen, die noch weitverbreitete völlige Unklarheit über das Wesen der Soziologie zu beseitigen.“
Berliner Tageblatt.

Soziologie. Von Eugen Rosenstock. I. Die Kräfte der Gemeinschaft. Oktav 264 Seiten. 1925 . . . RM. 8.—, geb. RM. 9.50

„In dem vorliegenden Buche gibt Rosenstock etwas Grundsätzliches: eine Art allgemeiner Theorie seines bisher nur in der Behandlung von Einzelfragen hervorgetretener Standpunktes. Das Werk ist äußerst klar, einfach und unkompliziert geschrieben.“
Der Firm.

Sozialpolitik. 1. Teil, Von Adolf Günther. Groß-Oktav. 1922. (Handbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Bd. IX.)

Geh. RM. 9.—, geb. RM. 10.50

Das Betriebsräteproblem. Von Dr. Kurt Brigl-Matthiaß. Groß-Oktav. VI, 250 S. 1926. (Sozialwissenschaftliche Forschungen III, 6.) RM. 9.—

„In überaus reizvoller und interessanter Weise sind die mannigfachen Beziehungen zwischen Belegschaft, Betriebsrat, Arbeitgeber und Gewerkschaft behandelt, das heute so viel erörterte Führerproblem in der Arbeiterbewegung, das im Verhältnis von Betriebsrat und Belegschaft in neuer Form entstanden ist. Das Buch stellt eine wertvolle Bereicherung unserer Literatur dar. Es gibt ein anschauliches Bild von dem Wandel, den die Betriebsverfassung seit 1918 durchgemacht hat.“
Soziale Praxis.

Motive der internationalen Sozialpolitik. Untersuchungen über ihre Entwicklung. Von Dr. Wilhelm Häfner. Groß-Oktav. XIV. 154 Seiten, 1922. (Sozialwissenschaftliche Forschungen III, 3) . . . RM. 3.—

„Das Werk ist die vollständigste Materialsammlung, die auf diesem Gebiete bisher erschienen ist. Es ist eine Leistung spezifisch deutscher Forschungsart, bereichert aber die einschlägige internationale Fachliteratur in ungewöhnlichem Maße. Es verdient die Aufmerksamkeit der Sozialpolitiker aller Länder.“

SOZIALE PRAXIS

Die städtischen Handels- und Verkehrsarbeiter und die Anfänge städtischer Sozialpolitik in Köln bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Von Bruno Kuske. 1914 . . . RM. 6.—
(Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben. Heft 8.)

Arbeitsmarktpolitik. Von Dr. jur. Dr. phil. Ernst Berger, Ministerialrat im Reichsarbeitsministerium. 150 Seiten. 1926. (Sammlung Göschen Bd. 928) . . . Geb. RM. 1.80

„Das Buch ist ein unentbehrlicher Führer für jeden, der sich mit den wirtschaftlichen und sozialpolitischen Zusammenhängen der Gegenwart befaßt. Es verdient deshalb die weiteste Verbreitung.“
Reichsarbeitsblatt.

Die Entwicklung der sozialen Frage bis zum Weltkriege. Von Professor Dr. Ferdinand Tönnies. Vierte, verbesserte Auflage. 152 Seiten. 1926. (Sammlung Götschen Bd. 353) Geb. RM. 1.80

„Der wohlbekannte Verfasser gibt in knapper Form einen guten Überblick über alle mit der sozialen Frage zusammenhängenden Erscheinungen der Vorkriegszeit.“
Konsumgenossenschaftliche Rundschau.

Der Soziallohn und seine wirtschaftliche Bedeutung. Von Dr. Gerhard Braun. Groß-Oktav. 56 Seiten. 1922. (Sozialwissenschaftliche Forschungen III, 3) RM. 1.20

„Das Für und Wider um den Familienlohn, Art und Höhe der Familienzulagen, die Organisation und Verbreitung der Ausgleichskassen in Deutschland finden eine ausführliche Darstellung. Das Problem des Soziallohns wurde, soweit es die deutschen Verhältnisse betrifft, völlig „voraussetzungslos“ behandelt, wenn auch die neuesten Erfahrungen noch nicht verwertet werden konnten.“

Soziale Praxis.

Bevölkerungswissenschaft. Eine Einführung in die Bevölkerungsprobleme der Gegenwart. Von Dr. Otto Most. Zweite, verbesserte Auflage. 147 Seiten. 1927. (Sammlung Götschen Bd. 696) Geb. RM. 1.80

„Es ist ein außerordentlich gut gelungener Versuch, eine kurze knappe Inhaltsdarstellung über das Gesamtgebiet der Bevölkerungspolitik zu geben. Reichhaltige Literaturnachweise am Ende erhöhen die Brauchbarkeit des Buches, das warm empfohlen werden kann.“
Soziale Arbeit.

Sozialbiologie. Von Dr. Alexander Elster. Oktav. 1923. (Handbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Bd. VIII.)

Geh. RM. 9.—, geb. RM. 10.50

Das Werk, das weit über das im engeren Sinne Fachwissenschaftliche hinausgeht, behandelt zunächst Begriff und Aufgaben der Sozialbiologie, gibt im zweiten Teil die theoretische Grundlegung (Vererbungslehre, Bevölkerungspolitik, sexuelle Frage, Eubiotik, Klasse, Familie, Rasse, Nation), erörtert im dritten Teil die Probleme von Menge und Verteilung der Bevölkerung, Ehe, Frauentum, Geburten usw. und im letzten Teil die Fragen der „Störung und Heilung“ (Seuchen, Tuberkulose, Alkoholismus, Sozialhygiene usw.).

Die Lohnbewegung der Gewerkschaftsdemokratie. Von Adolf Weber. 1914. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben. Heft 7.) RM. 2.—

Wirtschaftsnot und Selbsthilfe der Deutschen Studentenschaft. Von Hans Gehrig. Groß-Oktav. 112 Seiten. 1924 RM. 4.—

Fürsorge und Wohlfahrtspflege. Einführung in die soziale Hilfsarbeit. Von Prof. Dr. Adolf Weber. Zweite Auflage. 130 Seiten. 1926. (Sammlung Götschen Bd. 346) Geb. RM. 1.80

Die Wohnungsfrage. Von Professor Dr. L. Pohle, Zweite Auflage. (Sammlung Götschen Bd. 495 und 496) Geb. je RM. 1.80

I. Das Wohnungswesen in der modernen Stadt. 141 Seiten. 1920.

II. Die städtische Wohnungs- und Bodenpolitik. 141 Seiten. 1920.

AUSWAHL EINSCHLÄGIGER JURISTISCHER WERKE

Bürgerliches Gesetzbuch nebst Einführungsgesetz. Mit Einleitung, Anmerkungen und Sachregister. Nach dem Tode des ersten Herausgebers Dr. A. Achilles in Verbindung mit Dr. F. André, Geheimer Justizrat, o. Professor in Marburg, Dr. O. Strecker, Senatspräsident am Reichs-

gericht in Leipzig, O. Meyer, Oberlandesgerichtspräsident in Celle, Dr. K. von Unzner, Staatsrat und Präsident des Obersten Landesgerichts in München, herausgegeben von M. Greiff, Wirkl. Geh. Oberjustizrat, Oberlandesgerichtspräsidenten in Breslau. Dreizehnte, vermehrte und verbesserte Auflage, mit Erläuterungen der Verordnung über das Erbbau-recht, des Gesetzes über die religiöse Kindererziehung und des Gesetzes für Jugendwohlfahrt. Groß-Oktav. XXIII, 1304 Seiten. 1930 (Guttentagsche Sammlung deutscher Reichsgesetze Bd. 38/39) . Geb. RM. 24.—

„Diese Handausgabe darf unter ihresgleichen einen hervorragenden Rang be-sprechen, nicht nur wegen ihrer Reichhaltigkeit, sondern vor allem auch wegen ihrer gedrängten, klaren Überstichten und Vorbemerkungen, in denen die Grund-züge der Rechtslehre in wenigen kurzen Sätzen zusammengefaßt sind.“

Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht.

HANDELSRECHT

Handelsgesetzbuch (ohne Seerecht). Mit den ergänzenden Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches und einem Anhang, enthaltend das Einfüh-rungsgesetz, das Depotgesetz, die Bestimmungen über Börsentermin- und Differenzgeschäfte u. a. Nebst Erläuterungen. Im Anschluß an die Text-ausgabe von F. Litthauer. Von Dr. Albert Mosse, weil. Geh. Justizrat, Oberlandesgerichtsrat a. D. und o. Honorarprofessor. Neubearbeitet von Dr. Ernst Heymann, Geh. Justizrat, o. Professor an der Universität Ber-lin. Siebzehnte Auflage. Unter Mitwirkung von Dr. Karl August Crisolli in Berlin. Oktav. VIII, 693 Seiten. 1926. (Guttentagsche Sammlung Deut-scher Reichsgesetze Bd. 4) Geb. RM. 14.—

„Der Mosse-Heymann gehört zur deutschen Handelspflege. Das abgegriffene und oft mißbrauchte Wort: ‚Es gibt kaum einen Juristen, auf dessen Schreib-tisch er fehlt‘, wird an ihm zur Wahrheit. Wie nach Litthauers Tode Mosse, so ist jetzt nach dem Tode Mosses Heymann in die Bresche getreten und hat das Werk — ein wahrlich hohes Lob gerade bei diesem Buch — auf der Höhe seiner Vorgänger gehalten.“
Juristische Wochenschrift.

Bank- und Börsenrecht. Eine Sammlung von Gesetzen und Geschäfts-bedingungen. Herausgegeben und eingeleitet von Dr. Arthur Nußbaum, Professor an der Universität Berlin. Taschenformat. XII, 622 Seiten. 1927. (Guttentagsche Samml. Deutscher Reichsgesetze Bd. 169.) Geb. RM. 11.—

Die vorliegende Sammlung der verstreuten bank- und börsenrechtlichen Vor-schriften fehlte bisher in der kaufmännischen und juristischen Bankpraxis ebenso wie im handelsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Unterricht. Ihr Erscheinen wird daher vielseitig begrüßt werden. Die Sammlung berücksichtigt, wie selbst-verständlich, nicht nur die Gesetze und Verordnungen, sondern auch die dem freien Verkehr entstammenden Rechtsbildungen. In der systematischen Einleitung ist auf die in Betracht kommenden Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches und des Handelsgesetzbuches hingewiesen. Die Einleitung wird in Verbindung mit den Gesetzestexten als Einführung in das weite, unübersichtliche Gebiet des Bank- und Börsenrechts von großem Nutzen sein.

Die Reichsgesetzgebung über das Münz- und Notenbankwesen. Textausgabe mit Anmerkungen und Sachregister, früher herausgegeben vom Reichs-bankpräsidenten Dr. R. Koch. Siebente, völlig neubearbeitete Auflage von Dr. Hjalmar Schacht, Präsident des Reichsbankdirektoriums. Taschenformat. XVIII, 617 Seiten. 1925. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 26) Geb. RM. 14.—

„Das Buch enthält sehr wertvolles Material über das Bankgesetz, das Privat-notenbankgesetz und das Münzgesetz. Als maßgebliches Werk der Münz- und Bank-gesetzgebung wird es für die Praxis unentbehrlich sein. Die Darstellungen sind überall klar und übersichtlich.“

Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis.

ARBEITSRECHT

Arbeiterschutz und Arbeitsrecht. (Erste Auflage von Dr. Adolf Günther.) Zweite Auflage. I. Teil: Arbeitszeitschutz. Das Arbeitszeitnotgesetz und die übrige arbeitszeitrechtliche Gesetzgebung des Reichs seit 9. November 1918. Erläutert von Dr. Richard Schneider, Archivar beim Reichstag, unter Mitwirkung von Dr. Adolf Günther, o. Professor an der Universität Innsbruck. Taschenformat. 386 Seiten. 1927. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 138a) Geb. RM. 7.50
2. Teil: Gesetz über die Beschäftigung Schwerbeschädigter nebst den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen. Erläutert von Dr. Richard Schneider, Archivar beim Reichstag, unter Mitwirkung von Dr. Adolf Günther, o. Professor an der Universität Innsbruck. Taschenformat. 404 S. 1928. (Guttentagsche Samml. Deutscher Reichsgesetze Bd. 138c.) Geb. RM. 8.—

Der Kommentar bringt die gesamte arbeitszeitrechtliche Gesetzgebung, und zwar nicht nur die allgemeinen Bestimmungen für Arbeiter und Angestellte, wie sie in der durch das Arbeitszeitnotgesetz abgeänderten Arbeitszeitverordnung enthalten sind, sondern auch die für einzelne Gewerbebezüge und Einzelbetriebe auf Grund des § 120e der Gewerbeordnung erlassenen Verordnungen, ebenso die gesetzlichen Bestimmungen, die für die jugendlichen und weiblichen Arbeitnehmer und die unter besonderen Gefahren für Leben und Gesundheit arbeitenden Gruppen von Arbeitern ergangen sind.

Das Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung in der Fassung der Notverordnung vom 1. Dezember 1930. Erläutert von Dr. jur. Herbert Schmeißer, Oberregierungsrat im Landesarbeitsamt Pommern. 2 Bände. Taschenformat.
Band I. VIII, 639 Seiten. 1931.
Band II erscheint voraussichtlich im Frühjahr 1932.
(Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 165.)

Der Verfasser berücksichtigt das gesamte einschlägige Material: Rechtsprechung der Arbeitsgerichte, der Spruchbehörden, der Arbeitslosenversicherung und der Beschluß- und Spruchbehörden der RVO. Die grundsätzlichen Entscheidungen des Spruchsenats für die Arbeitslosenversicherung sind bis Ende Januar 1931 verarbeitet, ferner die Begründung zu den Gesetzentwürfen und die Verhandlungen der gesetzgebenden Körperschaften. — Auch die vielen Ausführungsbestimmungen sind erläutert.

Das Arbeitsgerichtsgesetz. Textausgabe mit Einleitung und Sachregister von Dr. Hans Depène, Magistratsrat, Vorsitzender des Kaufmannsgerichts in Berlin. Taschenformat. 180 Seiten. 1927. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 168) Geb. RM. 3.60

Kaufmanns- und Gewerbegerichtsgesetz nebst Schlichtungsordnung nach dem Stande vom 1. August 1924. Enthaltend: Ergänzungen und Abänderungen des Kaufmanns- und Gewerbegerichtsgesetzes sowie der einschlägigen Bestimmungen der ZPO. und Schlichtungsordnung über das Verfahren vor den Arbeitsgerichten. Bearbeitet von Dr. Hans Depène, Obermagistratsrat, Vorsitzender des Kaufmannsgerichts Berlin. Taschenformat. 168 Seiten. 1924. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 112a) Geb. RM. 3.50

STEUERRECHT

Reichsabgabenordnung vom 13. Dezember 1919 nebst Einführungsverordnung vom 18. Dezember 1919 und Übergangsverordnung vom 11. Okt. 1921. Von A. Nieberl. Textausgabe mit Anmerkungen und ausführlichem Sachregister. Zweite, neubearbeitete Auflage. Taschenformat. 1927. (Guttentagsche Samml. Deutscher Reichsgesetze Bd. 143.) Geb. RM. 12.—

Jedenfalls wird das Buch, das einen mit der praktischen Handhabung der RAbgO. vertrauten Verfasser erkennen läßt, nicht nur den Steuerbeamten, sondern auch dem rechtsuchenden Publikum und seinen Beratern ein willkommener guter Führer auf diesem Gebiet sein.“ *Juristische Wochenschrift.*

Die Änderungen der **Reichsabgabenordnung** vom 1. Dezember 1930 (RGBl. I S. 517). Zugleich Nachtrag zur 2. Auflage von Nieberls „Reichsabgabenordnung“. Von Dr. Albert Nieberl, Oberregierungsrat in Schwerin i. M. Taschenformat. 127 Seiten. 1931 RM. 2.—

Einkommensteuergesetz und Körperschaftssteuergesetz nebst den zugehörigen Aus- und Durchführungsbestimmungen, Verordnungen und Erlässen. Von Adolf Hollaender. Taschenformat. XXXIX, 697 S. 1926. (Guttentagsche Samml. Dtsch. Reichsgesetze Bd. 151.) Geb. RM. 24.—

„Das auf die Bedürfnisse der Praxis abgestellte und ihnen gerecht werdende Buch wird jedem gute Dienste leisten, der sich handelnd oder leidend auf dem äußerst unsicheren, ohne Hilfsmittel überhaupt nicht begeharen Boden der heutigen Einkommensteuer zurechtfinden muß.“ *Juristische Rundschau.*

Die **Industriebelastungsgesetze** vom 30. August 1924 nebst den Durchführungsbestimmungen zum Gesetz über die Industriebelastung. Von Heinrich Hoepker. Taschenformat. XV, 200 Seiten. 1925. Mit Nachträgen. (Guttentagsche Samml. Deutscher Reichsgesetze Bd. 159.) Geb. RM. 4.—

„Die Anmerkungen sind erschöpfend und führen den Leser mit Geschick in die schwierige und neue Materie ein. Rechtsanwälte sowie Kaufleute, für welche die Industriebelastung in Frage kommt, werden das mit einem guten Sachregister ausgestattete Werk mit gleichem Nutzen gebrauchen!“

Industrie- und Handels-Zeitung.

Umsatzsteuergesetz (neueste Fassung) mit den Ausführungsbestimmungen. Erläutert von Geh. Oberjustizrat Otto Lindemann, Ministerialdirektor im Preussischen Justizministerium. Vierte und fünfte, vermehrte und verbesserte Auflage. Taschenformat. 518 Seiten. 1926. (Guttentagsche Sammlung Deutscher Reichsgesetze Bd. 132) Geb. RM. 10.—

„Es handelt sich um einen ausführlichen, gediegenen und klar abgefaßten Kommentar, der den weiteren Vorsug besitzt, auf dem laufenden zu sein. Das Werk kann allen Interessenten nur warm empfohlen werden.“

Industrie- und Handels-Zeitung.

Wirtschaftsdienst. Weltwirtschaftliche Nachrichten. Herausgegeben vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv an der Universität Hamburg in Verbindung mit dem Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel. (Friederichsen, de Gruyter & Co. m. b. H., Hamburg.) Folio. Jährlich 52 Hefte. Der Jahrgang beginnt am 1. Januar. XVI. Jahrgang. 1931 RM. 48.—, vierteljährlich 12.—, Einzelheft 1.—

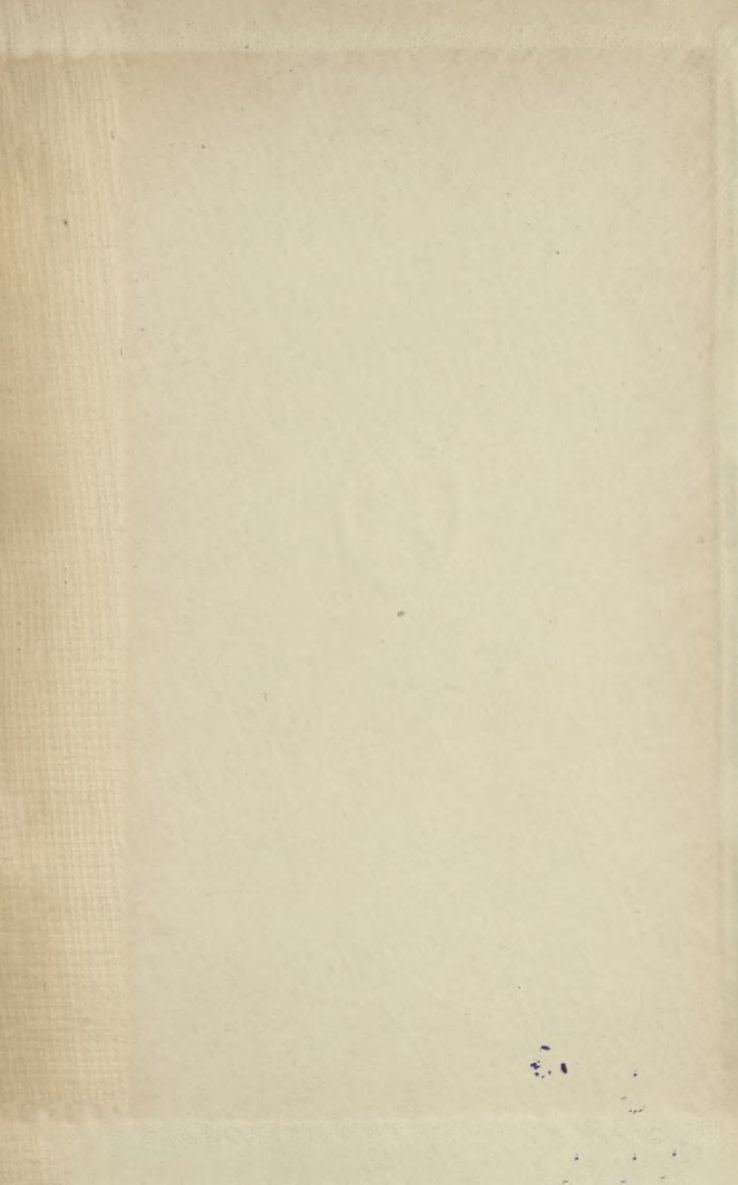
Der „Wirtschaftsdienst“ bringt bei einem Umfang von wöchentlich 48 Seiten in jedem Heft Aufsätze über wichtige Fragen aus dem Gesamtbereich der Wirtschaft, Anmerkungen, die in kürzerer Darstellung über wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Dinge unterrichten, und Länderberichte aus der Feder von mit den Verhältnissen vertrauten Mitarbeitern.

Fachkataloge auf Wunsch kostenlos

**VERLAG VON WALTER DE GRUYTER & CO.
BERLIN W 10 UND LEIPZIG**

Roßberg'sche Buchdruckerei, Leipzig

S-96



Biblioteka Politechniki Krakowskiej



I-301446



Biblioteka Politechniki Krakowskiej



10000298042