

Das internationale Kartell der Graphitelektrodenhersteller im Umfeld ökonomischer Deglobalisierung (1929-1939)

Autor(en): **Fässler, Peter E.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
= Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale**

Band (Jahr): **26 (2011)**

PDF erstellt am: **17.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-871799>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Peter E. Fäßler

Das internationale Kartell der Graphitelektrodenhersteller im Umfeld ökonomischer Deglobalisierung (1929–1939)

Globalisierung – unaufhaltsam, unumkehrbar, kaum zu steuern?

Es hat den Anschein, nichts und niemand könne sie aufhalten. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts schreitet die Globalisierung voran, massgeblich angetrieben vom Verlangen nach ökonomischem Profit und politischer Macht.¹ Manche Autoren schreiben ihr gar eine fünfhundertjährige Verlaufsgeschichte zu.² Unstrittig ist, dass die produktions-, transport-, militär- und kommunikationstechnischen Fortschritte der vergangenen zwei Jahrhunderte es nationalen Regierungen, Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen erleichtert haben, sich als Global Player zu positionieren und das gesamte Spielfeld «Erde» effizienter zu nutzen. Zudem verständigten sich die Akteure über den Auf- und Ausbau einer weltweiten Organisations- und Institutionenordnung, die gewissermassen als Schiedsinstanzen und Regelwerk für staatenübergreifendes Handeln fungieren. Mittlerweile erfasst die Globalisierung sämtliche Regionen und Lebensbereiche – zumindest potentiell. Ein Entrinnen scheint kaum möglich. Wer sich ihr entgegenstellt, wird hinweggefegt, wer sich ihr zu entziehen sucht, gerät ins wirtschaftlich-technologische oder politische Abseits, so die weit verbreitete Wahrnehmung.³

Die These – Harold James schreibt gar von einem «Mantra»⁴ – von der immer zügiger voranschreitenden, unumkehrbaren und dabei kaum zu steuernden Globalisierung findet durchaus prominente Verfechter,⁵ stösst aber auch auf erhebliche Vorbehalte.⁶ Denn soziale, ökonomische und ökologische Begleiterscheinungen verletzen das Gerechtigkeitsempfinden vieler Menschen, in ihren Augen verstossen sie gegen die Grundsätze einer zwar unscharf gefassten, gleichwohl eingeforderten «moral economy».⁷ Als Beispiele seien die wachsende Kluft zwischen Arm und Reich, das gegenwärtige Problem von privatisierten Gewinnen und sozialisierten Verlusten im Zusammenhang mit der weltweiten Finanzkrise oder globalisierungsbedingte Umweltbelastungen genannt. «Eine andere Welt ist möglich»,⁸ behaupten daher kritische Stimmen und setzen auf politische Steuerungskompetenz im Rahmen von

«global governance».⁹ Auch aus geschichtstheoretischer Sicht spricht einiges für dieses Postulat, weil das Bild einer naturwüchsigen Globalisierung doch sehr an historische Entwicklungslinearität, ja sogar an historischen Determinismus erinnert. Von beiden Gedanken haben sich Geschichtsphilosophie und -theorie seit geraumer Zeit verabschiedet.

Nun lässt sich aber die Frage, ob der Globalisierungsprozess umkehrbar oder doch wenigstens steuerbar sei, nicht mit Christian Morgenstern – «Weil, so schliesst er messerscharf, nicht sein kann, was nicht sein darf» – beantworten. Vielmehr sind historisch-empirische Belege vonnöten, und die scheint es tatsächlich zu geben. Beispielsweise erreichte die Weltexportquote während der Zwischenkriegszeit (1919–1939) mit rund 19% nicht mehr jene Werte, die für die letzten Jahre vor dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges ermittelt wurden.¹⁰ Damit war der langfristige Globalisierungstrend bezogen auf diesen Parameter durchbrochen, wofür unter anderem der Erste Weltkrieg und seine Folgen für die Weltwirtschaft sowie die protektionistische Wirtschaftspolitik zahlreicher Regierungen während der Zwischenkriegszeit verantwortlich waren. Folgerichtig sprechen etliche Autoren von einer politisch intendierten «Deglobalisierung», zumindest mit Blick auf das Partialsystem Wirtschaft.¹¹ Teilt man diese Auffassung, läge für den genannten Zeitraum eine Abkehr vom historischen Normtrend vor, ein historisches Experiment gewissermassen, das analog zum Defektmodell in den Naturwissenschaften Aufschluss über die inneren Kausalzusammenhänge der ökonomischen Globalisierung geben könnte. Die Analyse jener beiden Dekaden verspricht daher interessante Antworten auf theoretisch und handlungspragmatisch relevante Fragen bezüglich der Umkehr- beziehungsweise Steuerbarkeit des Globalisierungsprozesses.

Allerdings verliert das griffige Etikett «Deglobalisierung» im Lichte einer gesamtgesellschaftlichen Betrachtung der 1920er- und 1930er-Jahre einiges von seinem Charme. So schritt im Verkehrs- und Kommunikationswesen der Ausbau globaler Netze voran, der weltweite Kulturtransfer nahm zu («American way of life») und zahlreiche neue internationale Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen bereicherten die Weltgesellschaft.¹² Aus diesem Grunde steht der Vorschlag im Raum, jene Zeit als Jahre der gegenläufigen Entwicklungen zu charakterisieren, wobei Gegenläufigkeiten zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Teilbereichen festzustellen sind.¹³

Selbst wenn man den Begriff «Deglobalisierung» wie die meisten Autoren enger fasst und nur auf das (welt)wirtschaftliche Teilsystem bezieht, bleiben Zweifel. Denn auch im Bereich der Weltwirtschaft liefen Ver- und Entflechtungsprozesse parallel zueinander ab. So stand den unbestreitbaren Desintegrationsindikatoren «sinkende Weltexportquote» und «versiegende Weltfinanzströme» der ebenso unbestreitbare Sachverhalt gegenüber, dass im selben Zeitraum internationale Kartelle mit globaler Handlungsreichweite in grosser Zahl neu vereinbart worden

sind. Es ist sogar vom «goldenen Zeitalter»¹⁴ dieser Unternehmensnetzwerke die Rede, das heisst, die globale Vernetzung schritt in einem klar umrissenen Bereich dynamisch voran.¹⁵

Jenseits müssiger Begriffsdebatten drängt sich daher die Frage auf, wie diese offenkundige Gegenläufigkeit in ein globalisierungshistorisches Interpretament zu integrieren ist. Hierzu lassen sich drei Hypothesen formulieren:

1. Es handelte sich um eine unternehmensorganisatorische Strategie der Anpassung an die von Protektionismus geprägte Weltmarktsituation. Gemäss dieser Lesart wären internationale Kartelle an die Stelle von Direktinvestitionen im Ausland getreten, die ihrerseits als Globalisierungsindikator par excellence gelten.¹⁶ Daraus könnte man folgern, dass die zahlreichen Neugründungen von internationalen Kartellen eher als Deglobalisierungsindikator zu werten sei.
2. Die internationalen Kartelle stellten eine weltwirtschaftliche Quantité négligeable dar. In diesem Falle würde die Gründungswelle keine Rückschlüsse auf den Globalisierungsverlauf während jener Jahre zulassen.
3. Die internationalen Kartelle durchzogen als ökonomisch relevante Netzwerke die Weltwirtschaft und verkörpern damit einen aussagekräftigen Indikator für die voranschreitende Globalisierung. In diesem Falle müsste ein Erklärungsmodell konstruiert werden, welches die Gegenläufigkeit weltwirtschaftlicher Konjunkturdaten und globaler Netzwerkentwicklung in Einklang zu bringen vermag.

Den folgenden Ausführungen liegt Hypothese 3 zugrunde. Ihre Diskussion setzt klare Begrifflichkeiten von «Globalisierung» und «Deglobalisierung» voraus, die im folgenden Abschnitt entwickelt werden. Daran anschliessend präsentiert eine Fallstudie das der Forschung bislang unbekanntes internationale Kartell der Graphit-elektrodenhersteller. Es dient als Beispiel dafür, wie globale Netzbildung in weltwirtschaftlich und -politisch turbulenten Zeiten ablaufen konnte. Die anhand der konkreten Fallstudie erarbeiteten Befunde werden mit der allgemeinen Lage der Forschung zur Geschichte internationaler Kartelle abgeglichen, um ihre Repräsentativität zu klären. Abschliessend werden Überlegungen dazu vorgestellt, wie die gegenläufigen Entwicklungen der Zwischenkriegsjahre in ein Schichtenmodell der Globalisierung integriert werden können, welches Aussagen zur Umkehr- beziehungsweise Steuerbarkeit von Globalisierung zulässt.

«Globalisierung» und «Deglobalisierung» als begriffliche Herausforderungen

Bei allem semantischen Facettenreichtum, der dem Begriff «Globalisierung» eigen ist, lassen sich doch einige grundlegende Entwicklungstrends aufzeigen, die mit ihm verbunden werden:¹⁷

1. Das räumliche Ausgreifen sozialer Interaktionen.

2. Die gesellschaftliche Ausweitung globaler Interaktionen, das heisst, die Globalisierung erfasst immer weitere Bevölkerungskreise.
 3. Eine zunehmende Frequenz globaler Interaktionen. Das bedeutet, pro Zeiteinheit laufen mehr Austauschvorgänge ab. Meist geht das mit einer steigenden Ablaufgeschwindigkeit einher, und im Falle von Waren- beziehungsweise Kapitalaustausch wächst das maximal mögliche Umsatzvolumen pro Transaktion.
 4. Die Herausbildung weltweiter Organisationen, Netz- und Regelwerke, welche eine dauerhafte technische und soziale Infrastruktur für die Globalisierung bilden.
- Konkretisiert man diese vier Trends für den Teilbereich Weltwirtschaft, so lassen sich unter anderem folgende Kennzeichen einer ökonomischen Globalisierung benennen: Zunahme der Weltexportquote, Steigerung hinsichtlich Anzahl und Volumen der grenzüberschreitenden Kapitaltransfers und Direktinvestitionen. Der globale Marktintegrationsgrad lässt sich anhand der Preiskonvergenz auf räumlich weit voneinander entfernt liegenden Märkten ablesen. Begleitend zu diesen transaktionsbezogenen Indikatoren bilden sich Organisationen und Institutionen heraus, die ein Agieren auf dem Weltmarkt erleichtern. Hierzu zählen in erster Linie multinationale Unternehmen mit globalem Aktionsradius, ökonomische Netzwerke wie beispielsweise internationale Kartelle, Kommunikationsforen wie die Weltwirtschaftskonferenzen, internationale Messen und Börsen oder Regelwerke wie ein Weltwährungssystem.

Entsprechend diesen Kriterien bedeutet «Deglobalisierung», dass einer oder mehrere der genannten Trends sich in sein jeweiliges Gegenteil verkehrt, wie es für die 1920er- und 1930er-Jahre ja tatsächlich festzuhalten ist.¹⁸ Insbesondere im Zuge der Weltwirtschaftskrise von 1929 ff. sank der Welthandel noch schneller als die Weltgüterproduktion, sprich, die Weltexportquote ging zurück. Das Volumen von Direktinvestitionen im Ausland stagnierte, die internationalen Kapitalflüsse drohten zu versiegen und damit den vollständigen Kollaps des Weltfinanzsystems herbeizuführen.¹⁹

Kein Zweifel, legt man die aufgeführten Indikatoren zugrunde, trifft der Begriff «Deglobalisierung» auf das Partialsystem Weltwirtschaft während der Zwischenkriegszeit sicherlich zu. Die wirtschaftshistorische Zunft diskutiert eine ganze Reihe von Faktoren, die den ökonomischen Desintegrationsprozess jener Zeit befördert hatten. Die ebenso mühsame wie unzulängliche Reetablierung eines auf dem internationalen Goldstandard beruhenden Weltwährungssystems etwa hemmte den globalen Warenaustausch, sein rascher Zusammenbruch im Zuge der Weltwirtschaftskrise und die nachfolgenden Abwertungsrunden nationaler Währungen bewirkten ein Übriges. Vor allem aber behinderten die allerorten aufgerichteten Aussenzollhürden den grenzüberschreitenden Gütertransfer. Besonders der Smoot-Hawley Tariff Act, den der US-amerikanische Kongress im Juni 1930 verabschiedete, löste weltweit eine Lawine von Retorsionszöllen aus, die dem Welthandel nahezu jeglichen Entwick-

lungsspielraum nahmen.²⁰ Selbst traditionelle Freihandelsländer wie Grossbritannien schlossen sich diesem allgemeinen Zollwettlauf an. Beides, Abwertungsspirale und Zollprotektionismus, waren sichtbarer Ausdruck einer wiederbelebten «beggar-my-neighbour»-Strategie nationaler Wirtschaftspolitik.²¹ Scheinbar kam die ökonomische Globalisierung durch gezielte politische Massnahmen zum Erliegen und kehrte sich sogar um. Es scheint sich also um einen steuerbaren Prozess zu handeln, ganz im Sinne der eingangs skizzierten globalisierungsskeptischen Position.

Allerdings fällt auf, dass all die genannten Indikatoren für Deglobalisierung auf volatile, konjunkturabhängige Parameter wie Weltexportquote, Anzahl und Umfang von Kapitaltransfers etc. verweisen. Dagegen zeigen strukturelle Merkmale weniger desintegrierende Tendenzen. Die Weltwirtschaftskonferenzen wurden in dieser Form überhaupt erst Anfang der 1920er-Jahre ins Leben gerufen und boten Gesprächsforen, auf denen die grossen Industrienationen globale Probleme multilateral verhandelten. Internationale Börsen und Messen büssten zwar erheblich an Umsätzen ein, blieben aber in ihrem Fortbestand einigermassen unbeschadet. Die multinationalen Unternehmen setzten ihren Siegeszug fort, und internationale Kartelle erlebten, wie bereits erwähnt, gar einen Gründungsboom. Letztere sind aufgrund ihrer dynamischen Entwicklung ein besonders interessanter Widerspruch zur Deglobalisierungsthese und bilden daher den Kern der vorgelegten Studie.

Das internationale Kartell der Graphitelektrodenproduzenten (1929–1939)

Ein internationales Kartell besteht aus mindestens zwei Unternehmen, deren Stammsitze sich in unterschiedlichen Staaten befinden. Die Unternehmen sind durch formelle oder informelle Absprachen miteinander verbunden, ohne dass sie dadurch ihre rechtliche Eigenständigkeit aufgeben würden.²² Mit Hilfe der getroffenen Absprachen streben sie in aller Regel eine marktbeherrschende Position an. Ob diese tatsächlich erreicht wird, bleibt im Kontext der hier behandelten Problematik unerheblich. Entscheidender ist vielmehr, dass es sich bei internationalen Kartellen um eine transnationale Akteursgruppe handelt, die durch ein potentiell globales Herkunfts- und Handlungsfeld kennzeichnet ist.

Der Weltmarkt für Graphitelektroden und das internationale Produzentenkartell

Graphitelektroden und -hersteller entsprechen den allgemeinen Kriterien für ein kartellgeeignetes Produkt beziehungsweise eine kartellgeeignete Branche.²³ Hinsichtlich ihrer qualitativen Beschaffenheit, ihrer technischen Leistungsdaten und der Preisgestaltung sind die verschiedenen Elektrodenausführungen hinreichend homogen und miteinander vergleichbar. Ihre Schlüsselfunktion bei der elektrolytischen Stahl- und Aluminiumherstellung begründet die immense ökonomische Bedeutung vor allem in

schwerindustriell geprägten Volkswirtschaften. Weltweit existiert bis heute nur eine Handvoll Unternehmen, die sich auf die Herstellung von Graphitelektroden spezialisiert haben. Das wiederum erleichtert, im Verbund mit einem grossen Marktanteil, informelle Kartellabsprachen.

Die hier aufgeführten Voraussetzungen erklären die Anfälligkeit dieser Branche für die Herausbildung internationaler Kartelle. Dabei spielte es in der Vergangenheit kaum eine Rolle, ob diese Form der Absprache den jeweils geltenden rechtlichen Bestimmungen entsprach oder nicht. Zuletzt deckten um die Jahrtausendwende die zuständigen Behörden mehrerer Länder ein solches Netzwerk auf, das von 1993 bis 1998 auf dem Weltmarkt überhöhte Preise für Graphitelektroden durchgesetzt hatte. Die Kartellwächter verhängten gegen zehn beteiligte Firmen aus Frankreich, Japan, den USA und Deutschland empfindliche Geldbussen in dreistelliger Millionenhöhe.²⁴ Hiervon war auch die in Wiesbaden ansässige SGL Carbon AG betroffen. Das Unternehmen rutschte infolge der Strafzahlungen in eine existenzielle Krise, die es in den letzten Jahren nur mühsam überwinden konnte.

*Unternehmensfusion auf nationaler Ebene und internationale Kartellbildung –
Strategien der Anpassung an einen sich globalisierenden Markt*

Die SGL Carbon AG steht hinsichtlich des hier zu diskutierenden Beispiels eines internationalen Kartells während der Zwischenkriegszeit in einer bemerkenswerten Tradition. Denn ihr Vorgängerunternehmen war die Siemens-Plania AG mit Niederlassungen in Berlin-Lichtenberg, Ratibor (Schlesien) und Meitingen (Bayern). Im Jahre 1928 aus der Fusion der Fa. Gebrüder Siemens & Co. und der schlesischen Plania AG hervorgegangen, verfügte die Siemens-Plania AG Ende der 1920er-Jahre über einen Marktanteil von rund 66% bei Graphitelektroden in Deutschland.²⁵ Damit hatte das Unternehmen den vormaligen Branchenführer C. Conradty aus Nürnberg und Röhrenbach (Bayern) deutlich hinter sich gelassen.²⁶

Die Zusammenführung der Fa. Gebrüder Siemens & Co. und der Plania AG zur Siemens-Plania AG stellte eine strategische Antwort auf die Herausforderungen des Weltmarktes für Graphitelektroden dar. Es handelte sich um den ersten Schritt bei der Umsetzung einer langfristigen Globalisierungsstrategie, welche das Unternehmen verfolgte, ohne sie freilich so zu benennen. Nachdem die nationale Führungsposition durch die Fusion gefestigt worden war, strebte das Siemens-Plania-Management als nächstes Ziel die Errichtung eines internationalen Produzentenkartells an. Aus seiner Sicht gab es hierfür zwei gute Gründe: Zum einen versprach es sich davon geordnete und übersichtliche Marktverhältnisse auf der Anbieterseite, dank deren alle Kartellbeteiligten auf Dauer höhere Gewinne erzielen könnten.²⁷ Da dieser Entschluss deutlich vor dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise gefasst und seine Umsetzung in die Wege geleitet worden war, kann aber nicht von einem Krisenkartell im Sinne Kleinwächters gesprochen werden.²⁸

Ausschlaggebend für die internationale Kartellinitiative war indes ein anderes Argument, welches der Aufsichtsratsvorsitzende Carl Friedrich von Siemens persönlich hervorhob: das internationale Kartell sollte die Siemens-Plania AG vor einer feindlichen Übernahme schützen. Eine solche nämlich fürchtete Carl Friedrich von Siemens durch den mächtigen Konkurrenten Electrodes Acheson aus den USA, der 75% des Weltmarktes für Graphitelektroden beherrschte.²⁹ Ausgehend von einem Patent des Ingenieurs Edward G. Acheson aus dem Jahre 1895 hatte dieses Unternehmen seinen «first mover advantage» genutzt, um eine Dominanz auf dem Weltmarkt aufzubauen und eine beachtliche Monopolrente zu erwirtschaften. Erst nachdem im Jahre 1916 der Patentschutz abgelaufen war, stiegen deutsche Unternehmen, allen voran C. Conradty, in das Geschäftsfeld ein. Sie vermochten aber die amerikanische Vormachtstellung in den Folgejahren nicht ernsthaft zu gefährden.

Die Initiative der Siemens-Plania AG zielte somit auf stabile Marktverhältnisse sowie auf die Wahrung der Eigenständigkeit gleichermaßen ab. Tatsächlich verliefen die entsprechenden Kartellverhandlungen im Laufe des Jahres 1929 mit Electrodes Acheson und auch mit dem schwedischen Mitbewerber Skandinaviska Grafitindustri AB (Trollhättan) erfolgreich. Alle Beteiligten einte ihr grosses Interesse an vorteilhaften Marktverhältnissen, angesichts der ungewissen weltwirtschaftlichen Perspektiven wollte niemand einen ungezügelter Wettbewerb mit ruinösen Folgen oder gar feindlichen Übernahmen riskieren. Daher konnte der Kartellvertrag am 12. Oktober 1929 unterzeichnet werden³⁰ – nur wenige Tage vor dem Börsencrash an der New Yorker Wall Street.

Das Zustandekommen des internationalen Graphitelektrodenkartells entsprach einem seinerzeit weit verbreiteten Handlungsmuster. Es war erstens typisch, dass die Initiative zur Gründung internationaler Kartelle von deutschen Unternehmen ausging.³¹ Das lag zum einen in der landesspezifischen Wirtschafts- und Marktkultur begründet. Aufgrund der ausgeprägten Kartelltradition neigten deutsche Akteure eher dieser Form von Unternehmenskooperation zu als ihre amerikanischen oder britischen Wettbewerber, die eine restriktive Kartellgesetzgebung gewohnt waren.³² Zum anderen erschienen Direktinvestitionen im Ausland als mögliche Alternativstrategie in einem weniger attraktiven Lichte. Denn mit der Niederlage im Ersten Weltkrieg hatte die deutsche Industrie einen grossen Teil ihres Auslandsvermögens, seien es materielle Werte wie Produktionsstätten, seien es immaterielle Werte wie Patente und Warenzeichen, durch Enteignungen verloren.³³ Dementsprechend legten deutsche Unternehmen bei einem erneuten Engagement im Ausland grosse Vorsicht an den Tag.³⁴

Zweitens: Auch die Überlegung, mittels internationaler Kartellabsprachen den ungeheuer dynamischen Aufstieg amerikanischer Konkurrenten zu zügeln, stellte keinen Einzelfall dar. So strebten die Siemens-Schuckertwerke ein Gebietskartell mit der General Electric Corp. zur Errichtung beziehungsweise zum Betrieb elektrischer Ver-

sorgungsnetze an, um nicht vom überlegenen US-Konzern aus dem Markt gedrängt zu werden.³⁵ Ein entsprechendes Motiv lag den Absprachen vom Januar 1923 zwischen dem Berliner Fahrzeugzulieferer Knorr-Bremse AG und der Westinghouse Brake & Saxby Signal Company Ltd. zugrunde.³⁶ Beide erweiterten 1935 sogar noch ihre Absprachen zu einem Syndikat, in das sie zusätzliche Unternehmen einbezogen.³⁷ Selbst in Branchen, in denen die Marktaufteilung durch internationale Kartelle hinreichend gesichert erschien, fürchtete man kartellinterne Machtverschiebungen zugunsten der US-Firmen. Beispielsweise entwickelte die General Electric Corp. innerhalb des internationalen Glühlampenkartells eine erdrückende Dominanz.³⁸ Übrigens spielte das Problem kartellinterner Machtbalance auch beim Graphitelektrodenkartell eine Rolle, was noch zu zeigen sein wird.

Drittens lassen sich, wie im Falle der Siemens-Plania AG, etliche nationale Kartelle als Vorstufe zur Errichtung internationaler Kartelle interpretieren. So schuf die Friedrich Krupp AG mit der Deutschen Rohstahlgemeinschaft 1924 eine nationale Kartellbasis, von der aus sich das Unternehmen auf die Internationale Rohstahlgemeinschaft von 1926 einliess.³⁹ Offenkundig dachten zahlreiche Vertreter des internationalen Managements selbst bei kontinentalen beziehungsweise globalen Marktstrategien nach wie vor in nationalstaatlicher Kategorie.⁴⁰

Es vermag kaum zu überraschen, dass sich diese Neigung mit der Etablierung des NS-Regimes verfestigte. Auf der Basis des 1933 verabschiedeten Zwangskartellgesetzes⁴¹ drängte das Reichswirtschaftsministerium die Firma Conradty, gemeinsam mit der Siemens-Plania AG ein nationales Kartell der Graphitelektrodenproduzenten zu errichten.⁴² Im konkreten Falle übte das Ministerium nicht nur deshalb Druck aus, um die ideologisch begründete Vorstellung einer ständisch geprägten, nationalsozialistischen Wirtschaftsordnung durchzusetzen. Vielmehr ging es um die problematische Devisen- und Exportsituation der Jahre 1934/35, die man durch eine branchenbezogene Zusammenfassung der Unternehmen in den Griff zu bekommen suchte. Zudem sorgte sich das Reichswirtschaftsministerium um die wachsende Weltmarktdominanz der Firma Electrodes Acheson auf einem rüstungswirtschaftlich bedeutsamen Feld, der man mittels des nationalen Zwangskartells ein angemessenes Gegengewicht entgegensetzen wollte.

Allerdings wehrte sich das Familienunternehmen Conradty mit Nachdruck gegen die beabsichtigte Vereinnahmung.⁴³ Es verwies auf die eigenen Erfolge auf dem französischen Markt, die auf eine aggressive Exportstrategie zurückzuführen seien. Conradtys Argumente fanden im Reichswirtschaftsministerium Gehör, was angesichts der konsequenten nationalsozialistischen Zwangskartellierungspraxis selten der Fall war.⁴⁴ Damit stützt der Vorgang nicht nur die These, nach der Familienunternehmen im Vergleich zu Managementunternehmen der Kartellbewegung distanzierter gegenüberstanden.⁴⁵ Er bietet zugleich ein interessantes Beispiel dafür, wie unternehmerische Freiheit in einem schwierigen politischen Umfeld bewahrt werden konnte.

Die Nationalisierungsbemühungen im Kartellwesen beschränkten sich keineswegs auf die Herstellerseite. Auch die Kunden sollten ihr Marktverhalten nach «vaterländischen» Gesichtspunkten neu ausrichten. Das galt vor allem für die Zeit nach dem 30. Januar 1933. Aber bereits 1930, unter dem Eindruck der Weltwirtschaftskrise, drängte Siemens-Plania-Direktor Fabian den mit ihm befreundeten Krupp-Direktor Müller, die Geschäftsbeziehungen zu Electrodes Acheson zu kappen und die Produkte fortan bei Siemens-Plania einzukaufen.⁴⁶ Allerdings verweigerte sich Müller diesem Ansinnen, das ja darauf hinauslief, ökonomisches Eigeninteresse zugunsten nationaler Solidarität beziehungsweise persönlicher Verbundenheit hintanzustellen. An derartigen betriebswirtschaftlichen Handlungsprioritäten vermochte später auch das NS-Regime wenig zu ändern.

Fragile Stabilität – die Spielregeln internationaler Kartelle

Aus organisations- und spieltheoretischer Perspektive ist die Errichtung und Aufrechterhaltung internationaler Kartelle keine Selbstverständlichkeit, da es sich um die freiwillige Kooperation mehrerer Akteure handelt, die sich am ökonomischen Eigennutz orientieren. Der Mehrwert einer solchen Zusammenarbeit muss daher deutlich und einsichtig sein. Erschwerend kommt hinzu, dass ein Informations- und Kontrolldefizit hinsichtlich der Einhaltung von Kartellabsprachen existiert. Diese strukturelle Eigenart zieht Regularien wie die Mitteilungspflicht bei bestimmten Geschäftsvorgängen nach sich, um die kartellinterne Transparenz zu erhöhen. Trotzdem bleibt ein erhöhtes Mass an Misstrauen, welches sich oftmals in harschen Konflikten niederschlägt.⁴⁷

Vor dem Zweiten Weltkrieg waren Kartellabsprachen zwar in vielen Staaten akzeptiert, ja Verstöße konnten auf nationaler Ebene sogar juristisch geahndet werden.⁴⁸ Aber es fehlte jegliche internationale Rechtsordnung, die Verstöße gegen Kartellabsprachen verurteilt hätte und mit spürbaren Sanktionen hätte belegen können. Internationale Kartellverträge wurden folglich nur so lange eingehalten, wie sich alle Beteiligten Vorteile davon versprochen beziehungsweise bis sich die interne Machtbalance aufgrund technischer Innovationen, veränderter Marktbedingungen oder Ähnliches so weit verschoben hatte, dass eine der Parteien den Kartellaustritt wagte.⁴⁹ Daher registrierten sämtliche Akteure aufmerksam mögliche Regelverstöße und reagierten empfindlich auf Veränderungen zugunsten der Partner – die sich nur zu rasch wieder zu «ungebundenen» Konkurrenten entwickeln konnten.

Selbstverständlich folgten Spielregeln und -praxis des internationalen Kartells der Graphitelektrodenhersteller ebenfalls der gängigen spieltheoretischen Logik. Es handelte sich um ein «Kartell höherer Ordnung»,⁵⁰ dessen umfangreiche, vertraglich fixierte Inhalte die Aufteilung der globalen Absatzgebiete und -kontingente festlegten. So galt zum einen die allseits übliche Heimatmarktregel, nach der sich die einzelnen Kartellmitglieder auf ihren jeweiligen Heimatmärkten gegenseitig keine Konkurrenz

machten und daher einzig die *outsider* als Wettbewerber hatten. Ausserdem blieben Lieferungen an die Stahlwerke West- und Südeuropas dem Weltmarktführer Acheson Electrodes vorbehalten, Osteuropa bildete hingegen den alleinigen Absatzmarkt für die Siemens-Plania AG. Südamerika, Australien und Südafrika wies man als «offene Märkte» aus, auf denen die Kartellmitglieder in Konkurrenz zueinander standen. Allerdings sorgte die sogenannte Neukundenregel dafür, dass nach Abschluss eines ersten Geschäfts bei Folgeaufträgen kein Kartellmitglied als Wettbewerber auf den Plan treten dürfe.⁵¹ Auf diese Weise vermied man zu heftige kartellinterne Reibereien, die letztlich das Netzwerk vor eine ZerreiSSprobe stellen würden. Schliesslich einigte man sich auf weitere Spielregeln, welche das Kartell nach innen stabilisieren sollten. Beispielsweise bestand eine Mitteilungspflicht bei Kunden, die aufgrund der Gebietszuordnung eigentlich dem Kartellpartner zustehen sollten. Bei Lichte betrachtet war diese Klausel aber ein untauglicher Versuch, die strukturelle Informationsasymmetrie zu überwinden.

Generell achteten die Führungsebenen der Siemens-Plania AG, Electrodes Acheson und Skandinaviska Grafitindustri A.B. strikt darauf, ihre Absprachen geheim zu halten. Das geschah keineswegs aus juristischen Gründen, da internationale Kartelle zu jener Zeit keinen Verstoss gegen die nationalen Rechtsprechungen darstellten. Selbst die US-Jurisdiktion, die seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert Kartellbildungen auf nationaler Ebene weitgehend untersagt hatte, erhob gegen internationale Absprachen keine Einwände. Die Geheimniskrämerei erwuchs vielmehr aus der Sorge sämtlicher Kartellmitglieder, dass leistungsfähige *outsider* bei genaueren Kenntnissen das Kartell leichter unterlaufen, Marktanteile gewinnen und Gegenkoalitionen anstreben könnten.

Daher ergriffen sie verschiedene Massnahmen, um die Existenz des Kartells für Aussenstehende zu verschleiern. So lieferten sich die beteiligten Firmen fingierte Bietergefechte, bei denen das Unternehmen, das aufgrund der Gebietsaufteilung keinen Anspruch auf Auftragserteilung erheben konnte, ein gezielt überhöhtes Lieferangebot einreichte.⁵² Die Vereinbarung, Bagatellkunden, Hersteller elektrischer Lichtbogenöfen und Wiederverkäufer von Graphitelektroden vom Kartellreglement auszunehmen, trug ebenfalls dazu bei, dass die Kartellstrukturen einigermassen unerkant blieben.⁵³ Ausserdem entschied man sich gegen die Einrichtung eines Syndikats, das heisst gegen eine gemeinsame Vertriebsstruktur, die für alle Marktteilnehmer die Existenz des Kartells offengelegt hätte. Wie sensibel das Thema Vertraulichkeit war, belegen einige harsche Briefwechsel aufgrund vermeintlicher oder tatsächlicher Vertraulichkeitsverstösse.⁵⁴ Die Bemühungen um eine Kartellverschleierung waren offenkundig erfolgreich, denn die Firma Conradty äusserte gegenüber dem Reichswirtschaftsministerium im Jahre 1935 lediglich die Vermutung, dass ein internationales Kartell der Graphitelektrodenhersteller existieren könnte.⁵⁵ Über gesicherte Informationen verfügte man offenkundig nicht.

Gegen die Syndikatsbildung sprach noch ein anderes Argument. Eine solche Einrichtung hätte nämlich die Eigenständigkeit insbesondere der schwächeren Akteure aus Schweden und Deutschland bedroht.⁵⁶ Die innere Machtbalance war denn auch ein steter Konfliktherd. Weitere Konflikte entstanden beispielsweise, wenn eine der Firmen ihre Produktionskapazitäten erweiterte. So lehnte Electrodes Acheson ein Kooperationsmodell ab, bei dem Siemens-Plania AG und Conradty gemeinsam bestimmte Auslandsmärkte beliefern sollten.⁵⁷ Umgekehrt forderte die Siemens-Plania AG misstrauisch genaue Informationen, nachdem Electrodes Acheson das französische Unternehmen Société des électrodes de la Savoie übernommen hatte.⁵⁸

Kartellpraxis und politische beziehungsweise weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weder die Weltwirtschaftskrise einschliesslich der Bankenkrise noch die politischen Macht- beziehungsweise Kurswechsel und die damit verbundenen Modifikationen der nationalen Wirtschaftsordnungen vermochten den Abschluss des Kartellvertrages und seine alljährliche Prolongation ernsthaft in Frage zu stellen. Im Jahre 1929, noch vor dem Ausbruch der Börsen- und Wirtschaftskrise, unterzeichneten die drei Firmen das Dokument. Seine Laufzeit war mit zwölf Monaten angegeben, soweit in den Akten überliefert, verlängerte sich die Vereinbarung bis zum Jahre 1939.⁵⁹ Die Errichtung des NS-Regimes in Deutschland 1933 schlug sich in keiner Weise im Kartellvertrag beziehungsweise der Kartellpraxis nieder. Die Unternehmen aus den demokratischen Staaten USA, Frankreich und Schweden arbeiteten wie gehabt mit dem deutschen Partner zusammen. Allgemein ist für die Zeit nach 1933 kaum ein Fall bekannt, in dem sich westliche Unternehmen wegen politischer beziehungsweise rüstungswirtschaftlicher Gründe aus einem internationalen Kartell mit deutscher Beteiligung zurückgezogen hätten. Selbst die Internationale Rohstahlexportgemeinschaft (IREG), die ja auf dem Gebiet unmittelbar rüstungsrelevanter Güter aufgestellt war, agierte bis zum Kriegsausbruch hinreichend effizient.⁶⁰

Auch liess der mit dem politischen Regimewechsel im Deutschen Reich verbundene Autarkiekurs die westlichen Akteure nicht daran zweifeln, dass die Kooperation mit der Siemens-Plania AG auch künftig im gegenseitigen Interesse liegen würde. Das entsprach durchaus der kartelleigenen Logik, denn letztlich blieben seine Kernbestimmungen – Gebietsaufteilung, Preisabsprachen, Marktpflege – von ausenwirtschaftlichen Irritationen weitgehend unberührt.

Die nahezu vollständige Ausblendung politischer Grundwerte zugunsten ökonomischer Interessen war und ist natürlich höchst problematisch. Zu Recht verweist Robert Maddox darauf, dass sowohl das nationalsozialistische Regime als auch Japan die internationalen Kartelle für ihre kriegswirtschaftlichen Vorbereitungen nutzten.⁶¹ Eigentlich spielten politische Einflüsse nur in einem Fall eine Rolle. Sowohl

die in den demokratischen Staaten USA, Frankreich und Schweden beheimateten Unternehmen als auch jenes aus dem diktatorischen Deutschen Reich lehnten es ab, die Republikaner in Spanien mit Graphitelektroden zu beliefern.⁶² Das aus ihrer Sicht ausschlaggebende Argument: Das «rote Spanien»⁶³ stand für eine politische Richtung, die privatwirtschaftliche Eigentumsverhältnisse nicht unbedingt wahrte und gegebenenfalls Enteignungen mit nachfolgenden Verstaatlichungen durchführte. Sein wichtigster Partner, die Sowjetunion, hatte ja wenige Jahre zuvor demonstriert, wie mit westlichen Firmendependancen nach dem Zusammenbruch des Zarenreichs umgegangen worden war. Demgegenüber stand General Franco zwar für eine autoritäre, antidemokratische Politik, nicht aber für die Umgestaltung der Eigentumsverhältnisse im aufgezeigten Sinne. Da sie sich mit einer solchen Haltung durchaus arrangieren konnten, unterstützten sowohl Unternehmen aus den befreundeten Staaten Deutschland und Italien als auch die in den westlichen Demokratien beheimateten Firmen den spanischen Putschisten.

Ein wenig Kopfzerbrechen bereitete den Kartellunternehmen aber der Umstand, dass *outsider* die «Marktchance» nutzten und Graphitelektroden an die Republikaner lieferten. Insgesamt handelte es sich um Aufträge in Höhe von 62 Tonnen Graphitkohle. Seitens des Kartells sah man keine Möglichkeit, wirksame Gegenmassnahmen zu ergreifen, schätzte allerdings das Ganze mit Blick auf die überschaubare ökonomische Dimension als verkraftbar ein.⁶⁴

Etwas anders war der Fall bei japanischen Produzenten wie Tokai Electrode, Nippon Carbon Co. oder Showa Denko K.K. gelagert. Hier weigerten sich die Kartellmitglieder, Lizenzen für die Produktion von Graphitelektroden nach Fernost zu vergeben. Zwei Gründe veranlassten sie zu dieser restriktiven Haltung. Zum einen sorgten sich die westlichen Unternehmen um die Nationalisierungspolitik der japanischen Regierung, die seit Mitte der 1930er-Jahre ausländische Direktinvestitionen im grossen Umfang enteignete.⁶⁵ Zum anderen schreckte die japanische Exportoffensive bei etlichen Industriegütern die Europäer und Nordamerikaner auf. Lizenzvergaben würden daher die ohnehin beängstigend erfolgreichen Wettbewerber aus Asien weiter stärken.⁶⁶

Abschliessend lässt sich festhalten, dass weder die Inhalte noch die interne Kommunikation des internationalen Kartells der Graphitelektrodenproduzenten während des gesamten Zeitraums von 1929 bis 1939 in Richtung Deglobalisierung weisen. Die überlieferte Korrespondenz beinhaltet einen kontinuierlichen dichten Briefwechsel, die darin getroffenen Absprachen blieben komplex und vielfältig, sie betrafen Geschäftsvorgänge rund um den Globus, kurz: das globale Netzwerk überstand die Stürme nationaler Chauvinismen und weltwirtschaftlicher Verwerfungen ohne erkennbaren Schaden.

Um nun zu beurteilen, ob sich aus diesem Befund belastbare Schlussfolgerungen bezüglich des Globalisierungsverlaufs während der turbulenten Zwischenkriegszeit

ziehen lassen, gilt es die Frage zu klären, ob es sich hierbei um einen repräsentativen Fall handelt oder nicht.

Die Zwischenkriegszeit als «goldene Zeit» internationaler Kartellbildung

Allgemein gelten die Jahre zwischen beiden Weltkriegen als «goldene Zeit»⁶⁷ der internationalen Kartelle. Eigentlich könnte man entsprechend der Deglobalisierungslogik bei diesen grenzüberschreitenden Netzwerken ebenfalls eine Entflechtung erwarten. Denn es ist schwer einzusehen, weshalb bei desintegrierten Weltmärkten weiterhin kontinuierliche Absprachen zwischen den dominierenden, miteinander konkurrierenden Unternehmern vonnöten wären. Plausible Schätzungen gehen davon aus, dass mindestens 400 solcher Firmennetzwerke die Weltwirtschaft durchzogen. Das bedeutete gegenüber der Vorkriegszeit eine Steigerung um über 300%.⁶⁸ Die tatsächliche Anzahl dürfte eingedenk einer gewissen Dunkelziffer sogar noch deutlich höher liegen.⁶⁹ Denn obwohl internationale Kartelle von den nationalen Rechtsprechungen jener Zeit kaum untersagt worden waren, behandelten die eingebundenen Unternehmen solche Absprachen wie im vorliegenden Falle meist sehr diskret.⁷⁰ Schliesslich wollten sie nicht unnötigerweise den Unmut von Kunden und Konkurrenten (*outsider*) wegen überhöhter Preise oder unlauterer Verdrängungsstrategien auf sich ziehen. Oft genug erweckten Teuerungen bei Alltagsgütern wie Zucker, Spiritus, Kohle oder Petroleum in der Öffentlichkeit den Eindruck, die ärmsten Leute seien «tributpflichtig» gegenüber Produzentenkartellen.⁷¹ Die kritische Stimmung erfasste auch die wissenschaftliche Debatte,⁷² was in zahlreichen Artikeln des einschlägigen Periodikums *Kartell-Rundschau* der Jahre 1924–1930 nachzulesen ist. Trotzdem muss man annehmen, dass zumindest die interessierte Teilöffentlichkeit der Investoren über die Existenz internationaler Kartelle gut Bescheid wusste. Immerhin stützten Informationen über Kartellmitgliedschaften in aller Regel die Aktienkurse der beteiligten Unternehmen.⁷³ Diesem Effekt lag das Kalkül dauerhaft hoher Gewinne zugrunde, welche ein internationales Kartell gewährleisten sollte.

Die Beurteilung des weltwirtschaftlichen Gewichts internationaler Kartelle korreliert selbstverständlich mit der zugrunde gelegten Anzahl solcher Institutionen. Unterschiedliche Zählweisen (Produkt-, Unternehmenskartelle) und Erhebungszeiträume führen zu deutlich voneinander abweichenden Datengrundlagen. Glaubwürdige Angaben gehen mehrheitlich von 40% bis 50% des Welthandels aus, der zwischen beiden Weltkriegen über internationale Kartelle abgewickelt worden sein soll – Tendenz steigend!⁷⁴ Damit ist klar, dass solche grenzüberschreitenden Firmenabsprachen von ausserordentlicher weltwirtschaftlicher Bedeutung waren.

Offenkundig vermochten weder der um sich greifende Protektionismus noch die poli-

tischen Friktionen, noch die konjunkturellen Verwerfungen der Zwischenkriegszeit die Unternehmensnetzwerke in ihrer Substanz anzugreifen. Erst mit dem Ausbruch des Zweiten Weltkrieges endeten die meisten internationalen Kartelle, soweit Unternehmen aus verfeindeten Staaten an ihnen beteiligt waren. Bis zur offenen militärischen Konfrontation aber entschieden in erster Linie marktspezifische oder kartellinterne Faktoren über die Funktionalität und Stabilität eines solchen Konstruktes.

Resümee

Der vorliegende Beitrag stellt das in der Forschungsliteratur bislang nicht behandelte internationale Kartell von Graphitelektrodenproduzenten während der Jahre 1929–1939 aus globalisierungshistorischem Blickwinkel vor. Die Ergebnisse und Schlussfolgerungen decken sich mit zahlreichen Befunden der bisherigen historischen Kartellforschung und weisen daher über den konkreten Einzelfall hinaus.⁷⁵ Zu den wichtigen Ergebnissen zählen:

1. Das Kartell der Graphitelektrodenhersteller gehörte zu den zahlreichen internationalen Kartellneugründungen mit erdumspannendem Geltungsanspruch, die sich zwischen den Weltkriegen herausgebildet haben.⁷⁶ Die Mitgliedsunternehmen stammten aus Europa und Nordamerika, die Vereinbarungen bezüglich der Weltmarktaufteilung betrafen zusätzlich (Süd-)Afrika, Südamerika und Asien.
2. Bezüglich der globalen Marktstruktur zeichnete sich in vielen Branchen, so auch bei der Graphitelektrodenherstellung, die Triade Europa – Nordamerika – Japan ab. Das zeigt sich unter anderem daran, dass die japanische Industrie als ernsthafte Konkurrenz gefürchtet und von Kooperationen beziehungsweise Lizenzvergaben weitgehend ausgeschlossen wurde.
3. Die eingangs formulierte Hypothese, nach der internationale Kartelle in weltwirtschaftlicher Hinsicht eine *Quantité négligeable* darstellten, lässt sich eindeutig verwerfen.⁷⁷ Zeitgenössische Beobachter sprachen den internationalen Kartellen erhebliche weltwirtschaftliche und politische Bedeutung zu: «Die Macht der internationalen industriellen Zusammenschlüsse bedroht die Souveränität der kleinen Staaten.»⁷⁸ Diese These zählt bekanntlich in der aktuellen Globalisierungsdiskussion zu den am heftigsten umstrittenen. Dass sie bereits Ende der 1920er-Jahre formuliert wurde, spricht für die globalisierungshistorische Strukturanalogie zwischen der damaligen und der heutigen Situation.
4. Die Existenz internationaler Kartelle wurde durch aussenwirtschaftliche Massnahmen der einzelnen Staaten nicht ernsthaft in Frage gestellt. Währungspolitische Veränderungen, angehobene Zollschränken oder strikter Autarkiekurs behinderten zwar den Welthandel in seiner alltäglichen Abwicklung, schlugen sich aber nur wenig erkennbar in Kartellsatzung und -praxis nieder.

5. Für internationale Kartelle war es eine nebensächliche Frage, ob die beteiligten Unternehmen in demokratischen Staaten oder Diktaturen beheimatet waren. Nur in zwei Fällen endete die Bereitschaft zur Kooperation: wenn das politische Regime die privatwirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse aufzuheben drohte und bei offener militärischer Konfrontation.

Die eingangs ausgeführte These, der zufolge die weltwirtschaftliche Entwicklung während der 1920er- und 1930er-Jahre für eine Umkehr- beziehungsweise politische Steuerbarkeit der ökonomischen Globalisierung, für eine «ökonomische Deglobalisierung» spräche, muss im Lichte der Geschichte internationaler Kartelle modifiziert werden. Offenkundig haben diese weltweiten Unternehmensnetzwerke Störfaktoren der Globalisierung wie Nationalismus, Protektionismus und Weltwirtschaftskrise nicht nur relativ unbeschadet überstanden, sondern sie erlebten eine wahre Gründerwelle. Konkret bedeutet das beispielsweise, dass neue Produzentenabsprachen getroffen und Produzenten-Kunden-Beziehungen geknüpft wurden. Anzahl und Komplexität der damit verbundenen Interaktionen nahmen deutlich zu, von einer Entflechtung kann daher keine Rede sein – ganz im Gegenteil. Und das gilt im Prinzip auch für andere Marktstrukturen wie internationale Börsen und Messen oder die Weltwirtschaftskonferenzen. Diese Interpretation steht im Einklang mit anderen Studien, die eine voranschreitende mondiale Vernetzung in anderen gesellschaftlichen Partialsystemen nachweisen.⁷⁹

Um es in der Braudel'schen Wellenmetaphorik auszudrücken: als Phänomen *de longue durée* wurde Globalisierung in ihren tieferliegenden Strukturen von den Turbulenzen der Zwischenkriegszeit kaum erreicht, sondern setzte sich einigermassen unbehelligt fort. Die vielfach diskutierten Deglobalisierungsphänomene der 1920- und 1930er-Jahre beziehen sich vor allem auf konjunkturabhängige Marktindikatoren kurz- beziehungsweise mittelfristiger Qualität. Ob diese allerdings ausreichen, damit von einer Deglobalisierung gesprochen werden kann, erscheint fraglich – schliesslich werden vielfach zu beobachtende Deindustrialisierungstendenzen auch nicht an konjunkturellen Schwankungen festgemacht, sondern an tieferliegenden, langfristigen Strukturveränderungen der betroffenen Volkswirtschaften.

Anmerkungen

- 1 O'Rourke, Kevin H.; Williamson, Jeffrey G., *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, Nachdruck, Cambridge, Mass. 2001.
- 2 Osterhammel, Jürgen; Petersson, Niels P., *Geschichte der Globalisierung. Dimensionen, Prozesse, Epochen*, 4., durchges. Auflage, München 2007, S. 25.
- 3 In diesem Tenor der aufrüttelnde Leitartikel von Ramonet, Ignacio, «Désarmer les marchés», *Le Monde diplomatique*, Dezember 1997, S. 1; auch die Umfrage «Globalisierung: Gedanken und Vorstellungen», in: Allensbacher Archiv, IfD-Umfragen 6055, 7090, www.ifd-allensbach.de/news/prd_0611.html (24.8. 2009).
- 4 James, Harold, «Das nächste Ende der Globalisierung», *Die Zeit*, 29. 1. 2009.

- 5 Stellvertretend sei verwiesen auf Giersch, Herbert, «Das mobile Kapital erzieht die Wirtschaftspolitik zur Verantwortung», *Handelsblatt*, 31. 8. 1998.
- 6 Hirst, Paul Q.; Thompson, Grahame, *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, 2. Auflage, Cambridge 1999.
- 7 Zur ideengeschichtlichen Rezeption siehe Thompson, Edward P., «The Moral Economy Reviewed», in: ders., *Customs in Common*, London 1991, S. 259–351; Gailus, Manfred; Lindenberger, Thomas, «Zwanzig Jahre «moralische Ökonomie». Ein sozialhistorisches Konzept ist volljährig geworden», *Geschichte und Gesellschaft* 20 (1994) 3, S. 469–477.
- 8 Mander, Jerry (Hg.), *Eine andere Welt ist möglich. Alternativen zur Globalisierung*, München 2003; Cassen, Bernhard (Hg.), *Eine andere Welt ist möglich! Dokumentation des Attac-Kongresses vom 19.–21. Oktober 2001 in Berlin* 2002.
- 9 Coicaud, Jean Marc, «Can Global Governance Make Globalization More Legitimate?», in: Senarclens, Pierre de; Kazancigil, Ali (Hg.), *Critical Approaches to Global Governance*, Tokyo 2007, S. 249–274.
- 10 Maddison, Angus (Hg.), *Monitoring the World Economy 1820–1992*, Paris 1995, S. 60 und 239; O’Brian, Patrick Karl, «Colonies in Globalizing Economy, 1815–1948», in: Gills, Barry K.; Thompson, William R. (Hg.), *Globalization and Global History*, London 2006, S. 248–291, hier S. 252.
- 11 Borchardt, Knut, «Globalisierung in historischer Perspektive», in: Osterhammel, Jürgen (Hg.), *Weltgeschichte*, Stuttgart 2008, S. 217–238, hier S. 229 und 238; McNeill, John R.; McNeill, William H., *The Human Web. A Bird’s-Eye View of World History*, New York 2003, S. 288–296; Osterhammel/Petersson, *Geschichte* (wie Anm. 2), S. 26.
- 12 Iriye, Akira, *Global Community. The Role of International Organizations in the Making of the Contemporary World*, Berkeley 2002; Völkerbund, *Das Internationale Institut für geistige Zusammenarbeit*, Frankfurt a. M. 1927.
- 13 Fäßler, Peter E., *Globalisierung. Ein historisches Kompendium*, Köln 2007, S. 98; in diesem Sinn, ohne dass die Begrifflichkeit gewählt würde, Kümmel, Gerhard, «Transnationale Wirtschaftskooperation und der Nationalstaat», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, Beiheft 89, Stuttgart 1995, S. 248.
- 14 Resch, Andreas, «Grosse Marktmacht in einer kleinen Volkswirtschaft: die österreichischen Kartelle in der Zwischenkriegszeit», in: ders. (Hg.), *Kartelle in Österreich* (Veröffentlichungen der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, Bd. 23), Wien 2003, S. 45–96, hier S. 47.
- 15 Ein Überblick bei Kudo, Akira (Hg.), *International Cartels in Business History*, Tokyo 1992.
- 16 Jones, Geoffrey, *Coalitions and Collaborations in International Business*, Aldershot 1993; Berghoff, Hartmut, *Moderne Unternehmensgeschichte*, Paderborn 2004, S. 136.
- 17 Stellvertretend für zahlreiche andere Autoren Giddens, Anthony, *The Consequence of Modernity*, Cambridge 1994, S. 64; Fäßler, *Globalisierung* (wie Anm. 13), S. 30.
- 18 Damit unterscheidet sich die dieser Studie zugrunde liegende Begrifflichkeit von jener, die mit «Deglobalisierung» eine politisch angestrebte «Anti-Globalisierung» meint. Bello, Walden F.; Nachtwey, Oliver, *De-Globalisierung. Widerstand gegen die neue Weltordnung*, Hamburg 2005.
- 19 Jones, Geoffrey, «Globalization», in: Jones, Geoffrey; Zeitlin, Jonathan (Hg.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford 2008, S. 141–168, hier S. 144.
- 20 Capie, Forrest, «The International Depression and Trade Protection in the 1930s», in: James, Harold (Hg.), *The Interwar Depression in an International Context*, München 2002, S. 123–137, hier S. 128.
- 21 James, Harold, *Der Rückfall. Die neue Weltwirtschaftskrise*, München 2005, S. 164.
- 22 Fear, Jeffrey, «Cartels», in: Jones/Zeitlin, Oxford (wie Anm. 19), S. 268–292. Das deckt sich mit der zeitgenössischen Begrifflichkeit; stellvertretend Ertel, Erich, *Internationale Kartelle und Konzerne der Industrie*, Stuttgart 1930, S. 1.
- 23 Küting, Karlheinz, «Betriebswirtschaftliche Probleme der Kartellbildung», *WISU. Das Wirtschaftsstudium* 1980/1, S. 11–17. Zur Geschichte dieser Branche Ostermay, Gottfried, *Ausgewählte Probleme der Geschichte der Elektrokohleindustrie von 1896–1984*, Diss. sc. phil., Freiberg 1987.
- 24 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, *Entscheidung der Kommission vom 17. 12. 2002*

- in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen (Sache COMP E-2/37.667-Spezialgraphit), Brüssel 2002.
- 25 Feldenkirchen, Wilfried, *Siemens 1918–1945*, München 1995, S.380.
- 26 Krieger, Konrad, *Die mittelfränkische Industrie in der deutschen Volkswirtschaft und auf dem Weltmarkt*, München 1920, S.76; Kraus, Roland, *Die Firma C. Conrady in Nürnberg und später in Röthenbach an der Pegnitz bis 1945. Von der Bronzefarben- und Bleistiftproduktion bis zur Herstellung von Kunstkohle und Elektrografit*, unveröff. Magisterarbeit, Nürnberg 1973; Staatsarchiv Nürnberg, LA Lauf, Abg. 59, Rep. 212/12V, 661.
- 27 Protokoll der 1. Aufsichtsratsitzung, 11.5. 1928, Landesarchiv Berlin (künftig LAB), A Rep. 230-02, Nr. 117.
- 28 Kleinwächter, Friedrich, *Die Kartelle. Ein Beitrag zur Frage der Organisation in der Volkswirtschaft*, Innsbruck 1883, S. 143.
- 29 Protokoll der 1. Aufsichtsratsitzung, 11.5. 1928, LAB, A Rep. 230-02, Nr. 117.
- 30 Protokoll der 4. Aufsichtsratsitzung, 2. 12. 1929, LAB, A Rep. 230-02, Nr. 117.
- 31 Schröter, Harm G., «Kartellierung und Dekartellierung 1890–1990», *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 81 (1994), S.457–493, hier S.481.
- 32 Schwinkowski, Hans-Peter, «Die internationale Diskussion der Kartellproblematik», in: Pohl, Hans (Hg.), *Kartelle und Kartellgesetzgebung in Praxis und Rechtsprechung vom 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart* (Nassauer Gespräche, Bd. 1), Stuttgart 1985, S. 100–110, hier S. 105–107.
- 33 Jones, Globalization (wie Anm. 19), S. 147.
- 34 Kümmel, Wirtschaftskooperation (wie Anm. 13), S. 204.
- 35 Feldenkirchen, Siemens (wie Anm. 25), S. 323 f.
- 36 Pohl, Manfred, *Sicherheit auf Schiene und Strasse. Die Geschichte der Knorr-Bremse AG*, München 2005, S. 76 f.
- 37 Ebd., S. 96.
- 38 Luxbacher, Günther, *Massenproduktion im globalen Kartell. Glühlampen, Röhren und die Rationalisierung der Elektroindustrie bis 1945* (Aachener Beiträge zur Wissenschafts- und Technikgeschichte des 20. Jahrhunderts, Bd.4), Berlin 2003, S.372. Ebenso Lougheed, Alan, «The Anatomy of an International Cartel: Cyanide, 1897–1927», *Prometheus* 19 (2001) 1, S. 1–10.
- 39 Barbezat, Daniel, «Competition and Rivalry in the International Steel Cartel 1926–1932», *Journal of Economic History* 49 (1989) 2, S.435–447.
- 40 Beispielsweise Sir Alfred Mond, Vorstandsvorsitzender der Imperial Chemistry Industries; hierzu Casson, Mark, «Multinational Monopolies and International Cartels», in: Buckley, Peter J.; Casson, Mark (Hg.), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, London 1988, S.60–97, hier S.64. Unter den führenden deutschen Industriellen seien genannt Felix Deutsch und Carl Duisberg.
- 41 Feldenkirchen, Wilfried, «Das Zwangskartellgesetz von 1933. Seine wirtschaftliche Bedeutung und seine praktischen Folgen», in: Pohl (wie Anm. 32); Kartelle, S. 145–164; Tooze, Adam, *Ökonomie der Zerstörung. Die Geschichte der Wirtschaft im Nationalsozialismus*, München 2008, S. 137; Freise, Harald, *Wettbewerb und Politik in der Rechtsordnung des Nationalsozialismus. Primat der Politik und ständischer Gedanke im Kartell-, Wettbewerbs- und Organisationsrecht 1933–36* (Fundamenta Juridica, Bd.23), Baden-Baden 1994, S. 79–84.
- 42 Kraus, Conrady (wie Anm. 26), S.57–60; Wessel, Horst A., «Die Haltung der Unternehmer zur Zwangskartellierung», in: Pohl (wie Anm. 32); Kartelle, S. 188–200.
- 43 Kraus, Conrady (wie Anm. 26), S.57–60.
- 44 Tooze, Ökonomie (wie Anm. 41), S. 137.
- 45 Maschke, Erich, *Grundzüge der deutschen Kartellgeschichte* (Vortragsreihe der Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte e. V., Bd. 10), Dortmund 1964, S. 12.
- 46 Schreiben von Direktor Fabian, Siemens, an Direktor Müller, Kokereibetriebe der Friedr. Krupp AG, 25.6. 1930, LAB, Rep. A 230-03, 104, o. S.
- 47 Pfähler, Wilhelm; Wiese, Harald, «Oligopoltheorie aus spieltheoretischer Sicht», *WISU. Das Wirtschaftsstudium* 1990/7, S.438–444; Schmitt, Nicholas, «Sunk Costs and Cartel Formation: Theory and Application to the Dyestuff Industry», *Journal of Economic Behavior and Organization* 36 (1998) 2, S.197–220.

- 48 Überblick bei Eggmann, Emil, *Der Staat und die Kartelle. Eine international vergleichende Untersuchung*, Zürich 1945.
- 49 Holler, Manfred J.; Illing, Gerhard, *Einführung in die Spieltheorie*, 6., überarb. Auflage, Heidelberg 2006, S. 20–22.
- 50 Herdzina, Klaus, *Wettbewerbspolitik*, 5., vollst. überarb. Auflage, Stuttgart 1999, S. 142.
- 51 Schreiben von Ditfurth, Siemens-Planiawerke AG, an A. Kerr, Electrodes Acheson SA, 8.2. 1938, LAB, Rep. A 230-03, 79, o. S.
- 52 Schreiben von von Ditfurth, Siemens-Plania AG, an A. Kerr, Electrodes Acheson SA, 2.2. 1938, LAB, Rep. A, 230-03, 79, o. S.
- 53 Schreiben von von Ditfurth, Siemens-Planiawerke AG, an A. Kerr, Electrodes Acheson SA, 8.2. 1938, LAB, Rep. A 230-03, 79, o. S.
- 54 Schreiben von von Ditfurth, Siemens-Planiawerke AG, an A. Kerr, Electrodes Acheson SA, 8.2. 1938, LAB, Rep. A 230-03, 79, o. S.
- 55 Kraus, Conradty (wie Anm 26), S. 60.
- 56 Protokoll der 1. Aufsichtsratssitzung, 11.5. 1928, LAB, A Rep. 230-02, Nr. 117, o. S.
- 57 Kraus, Conradty (wie Anm 26), S. 57–60.
- 58 Notiz über ein Gespräch zwischen von Ditfurth (Sipla) und Mr. Smith (Acheson); Adressat: Aufsichtsratsvorsitzender C.F. von Siemens, 28.5. 1932, LAB, A Rep. 230-02, Nr. 104, o. S.
- 59 Bestand Siemens-Plania-Werke AG für Kohlefabrikate, LAB, A Rep., 230-02, o. S.
- 60 Wurm, Clemens A., *Industrielle Interessenpolitik und Staat. Internationale Kartelle in der britischen Aussen- und Wirtschaftspolitik während der Zwischenkriegszeit* (Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 71), Berlin 1988, S. 327–340.
- 61 Maddox, Robert Franklin, *The War Within World War II. The United States and International Cartels*, Westport 2001, S. 1; in diesem Sinne auch US-Senator Kilgore in einer Anhörung gegen Ende des Zweiten Weltkrieges; vgl. U. S. Congress, Senate, Committee on Military Affairs, *Cartel Practices and National Security, Hearings. Before a Subcommittee of the Committee o Military Affairs, 78th Cong., 2nd sess., part 16, 1944, S. 1966.*
- 62 Schreiben von A. Kerr, Electrodes Acheson, an Direktor von Dithfurth, Sipla, 2. und 11.3. 1938; Schreiben von Ditfurth an Kerr, 9.3. 1938, LAB, Rep. A 230-03, 79, o. S.
- 63 Ebd.
- 64 Ebd.
- 65 Ohnishi, Takeo, «Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945», in: Pohl, Hans (Hg.), *Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten* (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162–184, hier S. 177.
- 66 Schreiben von Ditfurth, Siemens-Planiawerke AG, an A. M. Williamson, Electrodes Acheson SA, 9.3. 1938, LAB, Rep. A 230-03, 79. Zur Situation in der Chemiebranche und Farbstoffindustrie Miyajima, Hideaki, «Strategic Intervention against International Cartels: The Case of the Japanese Chemical Industries in the Interwar Period», in: Barjot, Daniel (Hg.), *International Cartels Revisited 1880–1980*, Caen 1994, S. 223–232; Kudo, Akira, «The Japan Strategy of the International Dyestuff Cartels», in: Barjot, Cartels (wie Anm. 66), S. 215–222; Wurm, Interessenpolitik (wie Anm. 60), S. 487–492.
- 67 Resch, Marktmacht (wie Anm. 14), S. 47.
- 68 Wagenführ, Horst, «Statistik der Kartelle», *Allgemeines Statistisches Archiv* 22 (1932), S. 241–253, hier S. 252; Hausmann, Fritz, *Konzerne und Kartelle im Zeichen der Wirtschaftslenkung*, Zürich 1938, S. 238–241; Great Britain Board of Trade, *Survey of International Cartels*, London 1944; Hausmann, Frederick; Ahearn, Daniel, «International Cartels and World Trade. An Explanatory Estimate Thought», *Fordham University Quarterly*, September 1944, S. 429; Hexner, Ervin, *International Cartels*, London 1946; United Nations Department of Economic Affairs, *International Cartels. A League of Nations Memorandum*, New York 1947; Teichova, Elena, *Internationale Grossunternehmen. Kartelle und das Versailler Staatensystem in Mitteleuropa*, Stuttgart 1988; Wurm, Clemens A., «Politik und Wirtschaft in den internationalen Beziehungen. Internationale Kartelle, Aussenpolitik und weltwirtschaftliche Beziehungen 1919–1939. Einführung», in: ders.

- (Hg.), *Internationale Kartelle und Aussenpolitik. Beiträge zur Zwischenkriegszeit*, Stuttgart 1989, S. 1–31, hier S. 9.
- 69 Wiedenfeld, Kurt, *Kartelle und Konzerne. Bericht für den Vorbereitungs-Ausschuss der Weltwirtschafts-Konferenz, mit Anhang: Gegenwartsfragen industrieller Ordnung*, Berlin 1927.
- 70 Borsig, Albert von, *Die Kartellgeschichte der deutschen Lokomotiv-Industrie*, Diss. rer. pol., München 1927; Jutzi, Wilhelm, *Fünfzig Jahre Verbandsbestrebungen in der deutschen Messingindustrie. Ein Stück Verbands- und Kartellgeschichte*, Köln 1925, S. 47; Luxbacher, Massenproduktion (wie Anm. 38), S. 327–462.
- 71 Liefmann, Robert, *Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation*, 6., verb. u. erw. Auflage, Stuttgart 1924, S. 5 f.
- 72 Stark, Hans, *Kartell-Technik und Kartell-Wirkung. Eine volkswirtschaftliche Untersuchung horizontaler Unternehmensorganisationen*, Berlin 1931; Bechthold, Hartmut, *Die Kartellierung der deutschen Volkswirtschaft und die sozialdemokratische Theoriediskussion vor 1933*, Frankfurt a.M. 1986; Liefmann, Kartelle (wie Anm. 71), S. 7.
- 73 Liefmann, Kartelle (wie Anm. 71), S. 63.
- 74 Great Britain Board of Trade, Survey (wie Anm. 68); Schröter, Harm G., «Cartelization and Decartelization in Europe 1870–1995», *Journal for European Economic History* 25 (1996), S. 129–135; Schröter, Kartellierung (wie Anm. 32); Hausmann, Frederick; Ahearn, Daniel, «International Cartels and World Trade. An Explanatory Estimate, Thought», *Fordham University Quarterly*, September 1944, S. 434; Hexner, Ervin, «International Cartels in the Postwar Period», *Southern Economic Journal*, October 1943, S. 124.
- 75 Besonders auffällig die Parallelen zum internationalen Stickstoffkartell; Schröter, Harm G., «Privatwirtschaftliche Marktregulierung und staatliche Interessenpolitik. Das internationale Stickstoffkartell 1929–1939», in: ders.; Wurm, Clemens A. (Hg.), *Politik, Wirtschaft und internationale Beziehungen. Studien zu ihrem Verhältnis in der Zeit zwischen den Weltkriegen*, Mainz 1991, S. 11–137.
- 76 Besonders ausgeprägte internationale Kartellbildung in der Elektro-, Chemie- und Petroleumindustrie sowie bei der Linienschifffahrt; Liefmann, Kartelle (wie Anm. 71), S. 7.
- 77 Schröter, Marktregulierung (wie Anm. 75), S. 117.
- 78 Kelemen, Sándor, *Kartellrechtliche Probleme im Lichte des internationalen Rechtes. Eine kritische Studie über die Kartellbeschlüsse des Warschauer Kongresses der International Law Association und des Salzburger deutschen Juristentages vom Jahre 1928*, 2. Auflage, Pécs 1929, S. 29.
- 79 Bericht vom 5. Doktorandenforum zur Zeitgeschichte des Zentrums für Zeitgeschichte in Potsdam, in: AHF-Informationen Nr. 073 vom 24. 5. 2007; Löhr, Isabelle, «Der Völkerbund und die Globalisierung geistiger Eigentumsrechte in der Zwischenkriegszeit», *Zeitschrift für Geschichtswissenschaft* 54 (2006) 10, S. 900–911; auch in *Archiv für Urheber- und Medienrecht* 1 (2008), S. 67–90. Allgemein Iriye, Völkerbund (wie Anm. 12).

