



**Andreas Resch.** *Industriekartelle in Österreich vor dem Ersten Weltkrieg. Marktstrukturen, Organisationstendenzen und Wirtschaftsentwicklung von 1900 bis 1913.* Berlin: Duncker & Humblot, 2002. 312 S EUR 68.00, gebunden, ISBN 978-3-428-10823-7.



**Reviewed by** Franz Mathis

**Published on** HABSBURG (February, 2004)

## Kartelle in Österreich: Mythos und Realität

Die an der Wirtschaftsuniversität Wien als Habilitationsschrift angenommene Monographie von Andreas Resch stellt ein Musterbeispiel einer geschichtswissenschaftlichen Analyse dar. Die Fragestellung ist klar formuliert: Es geht um die relative Bedeutung von Kartellen in einem zwar relativ kurzen, aber überdurchschnittlich wichtigen zeitlichen Abschnitt der österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Aus dem Studium der bereits vorhandenen, vielfältigen und zum Teil widersprüchlichen Abhandlungen zu Fragen des Kartellwesens werden zunächst verschiedene Theorien und Hypothesen vorgestellt bzw. formuliert. In der Folge werden diese anhand ausgewählter Fallbeispiele, die die Bildung von Kartellen in einzelnen Branchen zum Inhalt haben, der empirischen Überprüfung unterzogen. Als durchaus gelungen ist dabei der Versuch anzusehen, Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftsgeschichte sowie Theorie und Empirie miteinander zu verbinden. Eine Reihe von insgesamt 40 Tabellen und 9 Diagrammen unterstützt, erweitert und veranschaulicht die empirische Basis, auf der die

Schlussfolgerungen des Autors beruhen, und erleichtert deren Überprüfbarkeit. Als besonders wohltuend ist die vorurteilsfreie Herangehensweise des Verfassers hervorzuheben, wird doch gerade dieses Thema allzu oft durch eine wie auch immer geartete ideologische Brille betrachtet.

Die Arbeit beginnt mit einem Überblick über den Forschungsstand zur Geschichte von Kartellen und geht anschließend in eine Diskussion des bisherigen wirtschaftswissenschaftlichen Diskurses zum Kartellwesen über. Der Autor präsentiert eine Reihe theoretischer Überlegungen und entscheidet sich schließlich für den "Structure-Conduct-Performance-Approach", den er dann im Detail darlegt. Mit diesem Ansatz wird unter anderem zu zeigen versucht, wie das Verhalten von Unternehmen bezüglich Kartellbildung von den Strukturen eines spezifischen Marktes wie dessen Größe, Konzentration, Differenzierung und Eintrittsbarrieren, aber auch von der Organisationsmacht von Banken, staatlichen Regulierungen und strukturellen Merkmalen der Nachfrage abhängt sowie in der Folge das so bedingte Verhal-

ten wiederum auf die Marktstrukturen rückwirkt und sie seinerseits zu verändern vermag. Das Unternehmensverhalten (conduct) beeinflusst aber nicht nur die Marktstrukturen, sondern hat auch Auswirkungen auf die betroffenen Branchen und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt (performance).

Auf einen weiteren Abschnitt über die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung von Kartellen während des Untersuchungszeitraumes folgen mehrere empirische, branchenbezogene Einzelanalysen, die jeweils nach "structure", "conduct" und "performance" unterteilt und nach bestimmten vorherrschenden Merkmalen geordnet sind. So dient etwa die Eisen- und Stahlerzeugung als Beispiel für einen Industriezweig, in dem eine starke Marktmacht erreicht wurde. Dabei kam ihr zugute, dass die Branche in wenigen Großunternehmen organisiert war und die ihnen nahe stehenden Großbanken an stabilen, profitablen Verhältnissen interessiert waren. So entstanden ab 1903 relativ stabile Kartellstrukturen, die zusammen mit den bestehenden, konzernmäßigen Verflechtungen auch eine gewisse Spezialisierung und Aufteilung der Produktion zwischen einzelnen Werken erlaubte.

Ganz anders sah das Bild in den homogenen Massenmärkten der Baumwoll- und der Papierindustrie aus, in denen nur schwache Kartellorganisationen entstanden. In beiden Branchen bestand eine recht hohe Anzahl von Unternehmen, und die Kosten für Produktionserweiterungen und Neugründungen waren speziell in der Textilindustrie eher gering. Die Brau- und die Zuckerindustrie wiederum, die ebenfalls eingehender untersucht wurden, waren durch eine deutliche räumliche Differenzierung ihrer Absatz- bzw. Beschaffungsmärkte gekennzeichnet. Sie förderte die Entwicklung föderativer Kartelle, die im regionalen Rahmen eine gewisse Marktmacht erlangten. Allerdings waren sie als Produzenten von Massenkonsumgütern einer stärkeren Kontrolle

als andere Produktionszweige ausgesetzt, die ihren Spielraum etwa bezüglich der Erzielung von Monopolpreisen stark einschränkte. Nicht selten erregten Preiserhöhungen den Zorn der Öffentlichkeit und mündeten in massive Protestmaßnahmen, die wiederum die staatlichen Instanzen veranlassten, auf die Preisgestaltung mäßigend einzuwirken.

Als Beispiel einer nur vorübergehenden Kartellierung steht die Maschinenbauindustrie. Das von 1907 bis 1911 bestehende Kartell verschaffte den beteiligten Unternehmen einen gewissen Einblick in die Konkurrenzfirmen, was die Übernahme kleinerer durch größere Unternehmen zweifellos erleichterte und auf diese Weise den firmenmäßigen Konzentrationsprozess vorantrieb, und zwar umso mehr als sich stärkere Firmen, die die Kartellquoten überschritten, veranlasst sehen konnten, anstatt an kleinere Firmen Ausgleichszahlungen zu leisten diese gleich direkt zu übernehmen. Was etwaige staatliche Eingriffe in die Entwicklung einer Branche anlangt, erwiesen sich diese in der Mineralölindustrie als zu halbherzig, um langfristig stabile Verhältnisse herzustellen, während sie in der Zündhölzchenindustrie dazu beitrugen, dass zuletzt nur noch zwei Großunternehmen den Markt kontrollierten, die sich zudem noch in einem Kartell zusammen schlossen.

Indirekt in die Entwicklung einzelner Branchen griff der Staat durch den gesetzlichen Patentschutz ein, der staatlich geschützte, technische Eintrittsbarrieren zur Folge hatte. Ein solcher Patentschutz war etwa in der Glühlampenerzeugung gleich zweimal gegeben: zunächst in den späten 1880er und frühen 1890er Jahren, als es um die Einführung der Kohlenfadenlampen ging, und abermals ab etwa 1906, als die Produktion modernerer Metallfadenlampen aufkam. Die dafür erforderlichen Patentrechte wurden jeweils von den etablierten Unternehmen kontrolliert, wodurch die Grundlage für das internationale Glühlampenkartell in den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg geschaffen wurde.

Im abschließenden Resümee werden die verschiedenen Markttypen, wie sie in einzelnen Branchen vorherrschten, noch einmal aufgegriffen und im Hinblick auf ihre kartellfördernden bzw. kartellmindernden Eigenschaften sowie die daraus erwachsene "performance" beschrieben. Darüber hinaus versucht der Autor, aus der empirischen Untersuchung der österreichischen Kartelle eine Art typischen Entwicklungsverlauf abzuleiten: Dabei folgt auf eine Kartellbildung in einer konjunkturellen Aufschwungsphase ein Zerfall des Kartells zu Beginn einer Rezession, der in eine Phase heftigen Preiskrieges während der Rezession mündet, bevor nach dem Ende der Rezession zwecks Regulierung eines neuerlich wachsenden Marktes eine Neubildung von Kartellen einsetzt. Darüber hinaus werden die österreichischen Kartelle des frühen 20. Jahrhunderts zu typisieren versucht sowie ihre möglichen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung ganz allgemein beleuchtet.

Schließlich fasst Resch die Hauptergebnisse seiner Arbeit in drei Schlussfolgerungen zusammen: Erstens haben Kartelle bei weitem nicht den Einfluss erreicht, den man aufgrund ihrer relativ großen Zahl vermuten könnte und der ihnen von verschiedener Seite, aber offenbar ohne empirische Überprüfung zugeschrieben wurde. Weder gelang es ihnen, neue Anbieter von den kartellierten Märkten auf Dauer fern zu halten, noch hielten sie selbst an der eigenen Kartelldisziplin fest, die notwendig gewesen wäre, um das erhoffte Ziel einer stärkeren Marktmacht zu realisieren. Letztere wurde - wenn überhaupt - viel eher durch den staatlich verordneten Zollschutz als durch die Kartelle erreicht. Auch den an einem kartellartigen Zusammenschluss einzelner Branchen interessierten Banken gelang es häufig nicht, mit ihren Wünschen gegenüber den individuellen Interessen der von ihnen finanzierten Firmen durchzudringen. Zu begrenzt waren die Einflussmöglichkeiten auf die Gebarung der von ihnen betreuten Unternehmen, zu groß die Spielräume, die letzte-

ren für ihre strategischen Entscheidungen offen blieben.

Zweitens konnten als Folge der geringen Marktmacht der Kartelle auch ihre theoretisch möglichen, Kosten sparenden bzw. Effizienz steigernden Effekte nur in einem minimalen Ausmaß wirksam werden. Es fehlte wohl am nötigen Vertrauen in die Stabilität der Kartelle, um sich auf Spezialisierungen, die Kosten sparend hätten wirken können, einzulassen. Solche durch tragfähige Übereinkommen ermöglichte Spezialisierungen hätten sich sowohl auf die ausschließliche Belieferung bestimmter und den Verzicht auf andere Regionen beziehen können als auch auf hochspezifische und kostspielige Investitionen, für deren Rentabilität eine gewisse Absatzsicherheit notwendig gewesen wäre.

Und drittens vermochte nicht einmal das relativ mächtige Eisenkartell die unternehmensmäßige Konzentration, also den Zusammenschluss von Firmen, zu ersetzen, die wie in anderen Ländern auch in Österreich die Entwicklung einzelner Branchen wesentlich maßgeblicher beeinflusste als die Kartelle. Denn die Marktmacht des Eisenkartells war neben dem Zollschutz in hohem Maße darauf zurückzuführen, dass ein großer Teil der Unternehmen außer im Kartell auch konzernmäßig miteinander verflochten war.

Dem Verfasser ist es auf diese Weise gelungen, zumindest eine der vielen Behauptungen, die in der Wirtschaftsgeschichte über Jahrzehnte tradiert wurden und werden, nämlich die von der erheblichen Marktmacht von Kartellen, als Mythos zu entlarven. Es bleibt nur zu hoffen, dass die Ergebnisse seiner Recherchen ausreichend rezipiert werden, um ein weiteres Tradieren derartiger Halb- bzw. Unwahrheiten zu verhindern.

Copyright (c) 2004 by H-Net, all rights reserved. H-Net permits the redistribution and reprinting of this work for nonprofit, educational purposes, with full and accurate attribution to the author, web location, date of publication, originating list, and H-Net: Humanities & Social Sciences On-

line. For other uses contact the Reviews editorial staff: [hbooks@mail.h-net.msu.edu](mailto:hbooks@mail.h-net.msu.edu).

If there is additional discussion of this review, you may access it through the network, at <https://networks.h-net.org/habsburg>

**Citation:** Franz Mathis. Review of Resch, Andreas. *Industriekartelle in Ö?sterreich vor dem Ersten Weltkrieg. Marktstrukturen, Organisationstendenzen und Wirtschaftsentwicklung von 1900 bis 1913*. HABSBURG, H-Net Reviews. February, 2004.

**URL:** <https://www.h-net.org/reviews/showrev.php?id=8860>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 United States License.