

Die westdeutsche Steinkohle und der niederländische Markt in der Zwischenkriegszeit.

Eine Forschungsskizze

von Eva-Maria Roelevink (Bochum)

Was in den einschlägigen Wirtschaftsressorts immer wieder für Aufmerksamkeit sorgt, nämlich die Auseinandersetzung mit Energie-Kartellen, ist aufgrund der Ereignisnähe nur schwer fassbar und kaum en detail nachzuvollziehen. Offensichtlich haben Kartelle, oder auf Absprachen zielende Organisationen, nur wenig Interesse an öffentlichem Aufsehen und halten ihre Strategie-papiere daher streng unter Verschluss. Die Existenz von Kartellen, Syndikaten und Konventionen, besonders im Bereich von Energierohstoffen, ist dabei kein neues Phänomen. Im Gegenteil, Kartell-Organisationen sind geradezu Kennzeichen der deutschen Wirtschaft seit der Wende zum 20. Jahrhundert. Bereits Ende des 19. Jahrhunderts wurde in *dem* europäischen schwerindustriellen Zentrum schlechthin, dem Ruhrgebiet, das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat (RWKS) gegründet, welches bis nach dem Zweiten Weltkrieg eines der wichtigsten Rohstoffsyndikate überhaupt darstellte und die Geschehnisse einiger westeuropäischer Steinkohlenmärkte dominierte. Besonders interessant ist das Vorgehen der zusammengeschlossenen Kohlenbarone nicht etwa auf Absatzmärkten, die in einem eindeutigen, „unbestrittenen“ Abhängigkeitsverhältnis zum Syndikat standen, sondern auf sogenannten „bestrittenen Märkten“. Einer dieser „bestrittenen“ Märkte war der niederländische Kohlenmarkt, wo, zunächst mangels eigener Förderung, nicht allein deutsche Syndikatskohlen, sondern auch die über den Seeweg angelieferten britischen Kohlen gehandelt und platziert wurden. Seit dem Ersten Weltkrieg wurde zudem im niederländischen Limburg, der geologischen Erweiterung der Aachener Montanregion, Steinkohle gefördert, womit ein weiterer Konkurrent das Marktgeschehen beeinträchtigte. Das Interesse des Syndikats an dem „bestrittenen“ Absatzmarkt war stark: neben der binnenländischen Nachfrage, war es vor allem die Seelage der Niederlande, die das kleine Land so attraktiv für den Durchfuhr- und Exporthandel machte. Infolgedessen waren die Marktunterwerfungsstrategien des RWKS hier besonders gewieft und außerordentlich aggressiv. Im Rahmen des erst kürzlich begonnenen und von der DFG geförderten Dissertationsprojektes sollen nun die markt- und dominanzorientierten Absatzstrategien der Zwischenkriegszeit auf dem niederländischen Steinkohlenmarkt ausgehend vom RWKS systematisch aufgeschlüsselt werden.

Die Organisationsformen und die Bedeutung des Handels für den *Markt* haben in der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte bislang nur wenig Forschungsinteresse geweckt.⁶³ Dies gilt vor allem für den Kohlenmarkt. Dieses Desinteresse mag auch darin begründet liegen, dass *Märkte* generell schwer fassbar sind, unabhängig ob neoklassische oder moderne Zugänge verwendet werden. Grundsätzlich lassen sich offene und geschlossene, organisierte und nicht organisierte, freie und regulierte Märkte unterscheiden. Ferner sind zeitliche, räumliche und produktbezogene

⁶³ Vgl. dazu: Berghoff, Hartmut: *Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung*, Paderborn u.a. 2004, S. 313ff. Berghoff nach ist nicht nur in der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte, sondern auch in den Wirtschaftswissenschaften erst jüngst die zentrale Bedeutung von Absatz sowie Absatzpolitik in den Blick gekommen; allerdings hätte hier mit der Einführung des „Marketing“ seit den 1990er Jahren eine sowohl theoretische als auch empirische Erweiterung stattgefunden.

Differenzierungskriterien denkbar.⁶⁴ Diese - zugegeben generelle - Differenzierung aufgreifend handelte es sich beim niederländischen Kohlenmarkt um einen „regulierten“ Markt, zumindest am Vorabend des Ersten Weltkrieges. Die Regulierung wurde vom RWKS und der für den niederländischen Markt vom RWKS beauftragten Steenkolen-Handelsvereinigung (SHV) etabliert und durchgesetzt. Obgleich man wegen der britischen Konkurrenz besonders an der niederländischen Küste nicht von einer Monopolstellung rheinisch-westfälischer Kohle ausgehen kann, ist zumindest die Dominanz rheinisch-westfälischer Kohle für den niederländischen Markt nachweisbar. War der niederländische Kohlenmarkt bis zum Ersten Weltkrieg derart organisiert, stellte die Zwischenkriegszeit eine Phase der Neujustierung der Marktverhältnisse dar. So galt es, Wettbewerbsstellungen neu auszutarieren und neue Marktteilnehmer zu integrieren, neue Vertragsbeziehungen auszuhandeln und darüber hinaus ein neues institutionelles Rahmengebäude zu schaffen.

Problemaufriss

Fritz Thyssen kritisierte bereits 1911 in einer Beiratssitzung des RWKS die SHV aufs schärfste: „Diese Steinkohlen-Handelsvereinigung [SHV] ist für alle Kohlenhandelsgesellschaften ein Schlaraffenland. In dieses Schlaraffenland ist bisher das Auge eines Unbefugten noch nie eingedrungen. Das Geheimnis, was über dieser Gesellschaft waltet, wird strengstens gewahrt.“⁶⁵ Anklagen dieser Art, mit dem Vorwurf der Verschleierung und der Geschäftemacherei zu Ungunsten der vereinten Zechen, gab es im Syndikatsinneren in Bezug auf die SHV zu Hauf. Allerdings wurde die Vertriebsstruktur des RWKS bis zum Ersten Weltkrieg nicht angerührt. Die Syndikatsleitung hatte frühzeitig erkannt, dass die Kartellierung von Produktionsmengen (Quote) und Preisfestsetzungen nicht ausreichend war, um weitgehende Marktmacht durchzusetzen. Daher begann das RWKS bald nach seiner Gründung, den Vertrieb der Kohlen zu integrieren. Auf die Definition von Verkaufsgebieten (Verkaufsbezirke) folgte die Zuweisung jeweils *einer* Syndikatshandelsgesellschaft.⁶⁶ Die Verkaufsgebiete wurden sowohl für deutsche Belieferungsgebiete als auch für ausländische Absatzmärkte festgelegt. In diesen Kontext fiel die Gründung der SHV 1896 in Utrecht, einem Zusammenschluss von mehreren niederländischen Kohlenhändlern. Laut den Gründungsstatuten der SHV war der Geschäftszweck der Import und Verkauf von Steinkohle, Koks und Steinkohlenbriketts im „Allgemeinen“ und im „Besonderen“ vom RWKS.⁶⁷ Das Syndikat war daran interessiert, aus dem „allgemeinen“ Import einen exklusiven Ruhrkohlenvertrieb zu machen, also der SHV den Handel mit der konkurrierenden englischen Kohle zu untersagen. Spätestens mit dem Vertrag von 1905 sicherte die SHV dem RWKS vertraglich die sogenannte „Exklusivität“ zu, während das RWKS der SHV den „Alleinvertrieb“ für den niederländischen Markt übergab. Dabei wurde eine Art Gewaltenteilung in Bezug auf das Transportsystem – Eisenbahn- oder Rheintransport – verankert: Während die per Eisenbahn transportierten Kohlen

⁶⁴ Gablers Wirtschaftslexikon, 15. Aufl., Bd. 5 (2000), S. 2061ff.

⁶⁵ Fritz Thyssen (1911) auf einer Beiratssitzung des RWKS zur Absatzfrage, in: Bergbauarchiv im Montanhistorischen Dokumentationszentrum beim Deutschen Bergbaumuseum Bochum (BBA), 33/64.

⁶⁶ Hardt, Hans-Joachim: Betrachtungen über das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat als Absatzorgan der Ruhrzechen, (Diss.) Saarbrücken 1933, S. 7-12.

⁶⁷ BBA 33/1005, Statuten der SHV (1896/97); [Wortlaut: "Zij heeft ten doel den in- en verkoop van steenkolen, cokes en steenkolenbrikets in het algemeen en in het bijzonder van die van het Rheinisch-Westfälische Kohlen Syndicat."]

von der SHV effektiert wurden, wurden die über den Rhein in die Niederlande verschifften Kohlen vom Kohlen-Kontor, eigentlich der Syndikatshandelsgesellschaft für den süddeutschen Markt, verbucht.⁶⁸ Diese Teilung wurde vorgenommen, um eine Machtkonzentration in den Händen der „Holländer“ zu verhindern. Deshalb war die SHV alleiniger Händler für rheinisch-westfälische Kohle in den Niederlanden; lediglich die „Rheinkohlen“ waren von der SHV vom Kohlen-Kontor zu beziehen. Bis 1914 gelang es der Dyade RWKS und SHV, den Großteil des niederländischen Marktes zu unterwerfen und die britische Kohle an die niederländische Küste zu verdrängen. Stimmungsmacher wie Thyssen, die der SHV hohe Gewinne auf Kosten der Zechen unterstellten und grundsätzliche Änderungen für das Hollandgeschäft wünschten, konnten ihre Interessen im Syndikat zunächst nicht durchsetzen.

Mit Beginn des Ersten Weltkrieges setzte ein massiver Wandel der institutionellen Rahmenbedingungen ein, der die einträgliche Beziehung zwischen SHV und RWKS auf die Probe stellte. Als entscheidende Einflussfaktoren der grundlegenden Wandlung lassen sich die Ebenen Marktstruktur, Marktordnung und staatliche Intervention, Marktmacht sowie eine Politisierung des Handelsguts identifizieren und genauer analysieren.

In den 1920er Jahren wandelte sich die makroökonomische Marktstruktur der gesamten Kohlenwirtschaft. Während Steinkohle vor dem Ersten Weltkrieg ein knappes Gut war, hatte der Krieg die weltweiten Förderkapazitäten massiv anwachsen lassen. Bereits 1919 kippte das internationale Kohlenangebot in Richtung Überflussmarkt.⁶⁹ Dazu kamen Substitute, deren Anwendung durch den Krieg begünstigt worden waren; als Energierohstoffe wurden Braunkohle und Öl für einige Märkte zur echten Brennstoffalternative.⁷⁰ Damit ging ein von außen induzierter Preisdruck einher. Während die maßgebliche Konkurrenz vor dem Krieg in anderen Montanregionen lag und die britische Kohle für den rheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbau Hauptrivale war, wurden die Ertragspotentiale nun in weit vielfältigerer Weise beeinflusst.

Die privatwirtschaftliche Beziehung zwischen SHV und RWKS wurde zunehmend durch staatlichen Interventionismus beeinträchtigt. Das Kaiserreich schränkte den Kohlenexport wegen der „Kriegsnotwendigkeit“ bald ein; besonders die Rohstoffkartelle wurden für Kriegszwecke instrumentalisiert, die Syndikatsstruktur des RWKS mit einem staatlichen Siegel versehen.⁷¹ Die Folge: die SHV konnte kaum noch liefern. Der Versorgungsengpass auf dem niederländischen Markt führte zu neuerlichen Aktivitäten der niederländischen Regierung, die den Entschluss fasste, die eigenen Vorkommen im niederländischen Limburg zu nutzen. Die Staatsmijnen (Staatszechen) konnten dank staatlicher Unterstützung ihre Förderung stark steigern.⁷² Durch die Errichtung einer staatlichen Kohlenverteilungsstelle (Rijkskolendistributie) konnte die Limburger Kohle praktisch ohne Markteintrittsschranken eine Position auf dem Markt einnehmen. Weiter noch, auch die nie-

⁶⁸ Heinrichsbauer, August: Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co und Süddeutsche Kohlenwirtschaft, Ms. Essen [1939], [Exemplar im MontanDok], S. 15-20, 30ff.

⁶⁹ Richter, Johannes: Die Kohlenversorgung der Niederlande, (Diss.) Berlin 1926/1929, S. 35ff.

⁷⁰ Storm, Ernst: Geschichte der deutschen Kohlenwirtschaft von 1913-1926, Berlin 1926, S. 56-59.

⁷¹ Baedeker, Alfred (Hg.): Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund. Ein Führer durch die rheinisch-westfälischen Bergwerke und Hüttenkonzerne und die mit ihnen in Verbindung stehenden Großbanken und Elektrizitätswerke in wirtschaftlicher und finanzieller Beziehung mit Darstellung aller in Betracht kommenden Behörden und Organisationen, Vierzehnter bis einundzwanzigster Jahrgang (1913-1921), Essen 1922, S. 752.

⁷² Raedts, Cornelius E.P.M.: De Opkomst de Ontwikkeling en de Neergang van de Steenkolenmijnbouw in Limburg, Assen 1974, S. 155f.

derländische Regierung war sich der Vorteile des etablierten Händlerapparates bewusst und machte die SHV und einige kleinere britische Händler zu Kohlenhändlern im staatlichen Auftrag.⁷³

Obgleich der Steinkohlenbergbau ökonomisch betrachtet während der 1920er Jahre einen nachhaltigen Bedeutungsverlust erlitt, erfuhr die Branche wegen der Politisierung der Steinkohle eine neuartige Bedeutungssteigerung. So bewirkten die Reparationskohlenlieferungen erstens eine strukturelle Umlenkung der traditionellen Absatzwege, besonders der rheinisch-westfälischen Steinkohle, und zweitens eine politisch-internationale und öffentliche Thematisierung. Der Begriff „Reparationskohle“ macht dies deutlich; auch wegen der einsetzenden Inflation war das schwarze Gold zu einer bedeutenden „Währung“ geworden.⁷⁴

Diese Eingriffe in den institutionellen Rahmen der Kohlenwirtschaft führten im Syndikatsinneren zu Unzufriedenheit, besonders bei den großen gemischten Werken, die eine Liberalisierung der Absatzbeschränkungen des Syndikats fokussierten. Die Interessensgegensätze, besonders die Liberalisierungsforderungen von Stinnes und Thyssen, sorgten maßgeblich dafür, dass aus dem Jahr 1924 ein „syndikatsfreies“ Jahr wurde.⁷⁵ Zwar bestand das Syndikat als Kartell weiter, aber die Beschränkungen, die das Syndikat in Produktionsmengen, Preis und vor allem in Form von Handelsregularien festgelegt hatte, wurden stark gelockert.⁷⁶ Seit dem 1. Januar 1924 hatte die SHV ihr Alleinvertriebsrecht an Steinkohle für den niederländischen Markt verloren.⁷⁷ Besonders die großen Mitglieder hatten derweil mit dem Aufbau eigener Vertriebsorganisationen, den sogenannten Zechenhandelsgesellschaften begonnen. Thyssen, Stinnes und andere machten ihre Geschäfte in Holland nunmehr auf eigene Rechnung, denn der Transport (und Vertrieb) von Steinkohle als Gegenfracht für die nun über Rotterdam und nicht länger aus Lothringen bezogenen Erze, bot sich geradezu an. Ein intensiver Wettbewerb entspann sich auf dem niederländischen Markt, in dem nicht länger lediglich englische Händler und deutsche - kartellierte - Marktteilnehmer den Markt bedienten, sondern englische, limburgische und eine Vielzahl von deutschen Einzelhändlern auf den Markt drängten: die Folge war ein Preiskampf, den es in dieser Form zuletzt vor der Gründung des RWKS in Deutschland gegeben hatte. Die SHV regierte, und es gelang ihr 1924 in Eigenregie, also zwar unter Duldung, aber nicht unter aktiver Mitgestaltung des Syndikats, die Vereinigung einer Vielzahl von Zechen zur „Holland-Gruppe.“ Die Zechen der Holland-Gruppe hatten keine selbstständigen Handelsgesellschaften gebildet und verfügten gemeinsam über eine RWKS Verkaufsbeteiligung von 62%. Diese Holland-Gruppe ging einen exklusiven Vertrag mit der SHV ein, sodass die SHV zumindest für die Mehrzahl der rheinisch-

⁷³ Van der Zwan, Arie: Hij overwon iedereen op een vrouw na. F.H. Fentener van Vlissingen 1882–1962. Amsterdam 2006, S. 57ff.

⁷⁴ Was sich u.a. an der anhaltenden Debatte zum Deutsch-Niederländischen Staatsvertrag (1920) zeigt. Dazu: Houwink Cate, Johannes ten: Amsterdam als Finanzplatz Deutschlands (1919-1932), in: Gerald D. Feldman; Carl-Ludwig Holtfrerich; Gerhard A. Ritter u. Peter-Christian Witt (Hg.): Konsequenzen der Inflation, Berlin 1989, S. 149-179, hier S. 166.

⁷⁵ Begriff für das Jahr 1924, der sich weniger in der Sekundärliteratur, dafür aber wiederholt in den Verhandlungen im Syndikatsinneren nachweisen lässt, u.a. BBA 33/1612, Abschrift, Concordia, „Exposé für die SHV“, (11.06.1932).

⁷⁶ O.A.: Die Syndikatsverträge des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats, O.O. 1933; Vertrag vom 5.01.1924 (S. 155ff.), Vertrag vom 13.09.1924 (S. 179ff). [Exemplar im MontanDok/BBA].

⁷⁷ Disko, Werner: Die Entwicklung des holländischen Steinkohlenbergbaues in der Nachkriegszeit und ihre Auswirkungen auf den rheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbau, Emsdetten 1937, S. 24f.

westfälischen Kohle das Alleinvertriebsrecht erhielt.⁷⁸ Damit war der Auftakt für eine neue Marktordnung gelegt. Der SHV gelang es bis zum Ende der 1920er Jahre erneut, das Alleinvertriebsrecht für die gesamten rheinisch-westfälische Kohlen zu erlangen, also die Integration der sogenannten „Zechenhandelsgesellschaften“ zu erwirken. Zudem konnte die SHV für einen Großteil der britischen Händler eine Majoritätsbeteiligung erlangen. Anfang der 1930er Jahre wurde eine Konvention, ein eher loses Vertragsverhältnis mit den limburgischen Zechen durchgesetzt.⁷⁹

Forschungsstand und Quellenbasis

Die zum Kohlenhandel publizierten Studien entstammen in der Regel der Zwischenkriegszeit und gehen gemäß den zugrunde liegenden Paradigmen des ökonomischen Denkens kaum auf Unternehmen als handelnde Akteure ein,⁸⁰ sondern betten ihre Fragestellungen in volkswirtschaftliche, oftmals quantitative, Schilderungen ein.⁸¹ Diese Arbeiten bieten potentielle Grundbausteine, die ergänzend herangezogen, aber in Bezug auf ihre Daten (insbesondere Preis- und Rabatt-, Export- und Importaufstellungen) hinterfragt werden müssen. Da das Vorhaben vor allem Vertragsbeziehungen und Arten der Marktregulation, auch in Form von Wettbewerbsstrategien analysieren will, ist es in starkem Maße auf Syndikatsinterna angewiesen. Diese waren in der Zwischenkriegszeit nicht bekannt. Um es in den Worten eines Vertragserstellungsbeauftragten des RWKS zu formulieren: „Ein großer Nachteil ist es [...], mehr als notwendig, der Öffentlichkeit zu unterbreiten.“⁸²

Weder in der deutschen noch in der niederländischen Forschung wurde zum niederländischen Kohlenmarkt gearbeitet.⁸³ Dies ist insofern erstaunlich, als dass die Quellenlage vergleichsweise dicht ist. Allgemein hinterlassen Handelsunternehmen nur wenig oder kaum archivische Spuren. Integrierte Handelsunternehmen, z.B. im Thyssenschen Unternehmenskomplex, gehen angesichts der Analysen zum „ökonomischen Kern“ des Konzerns häufig unter. Die Vertriebsstruktur des RWKS aber ist im Syndikatsbestand erhalten.⁸⁴ Für einige der einflussreichen Mitglieder des Syndikats, im Besonderen Thyssen und Stinnes sind Quellen erhalten, die über die Vertriebs-

⁷⁸ BBA 33/249, Aussprache über die Regelung der Zechenbeteiligung an der SHV (23.12.1924), Bl. 20ff.

⁷⁹ Wijnen, Harry van: Grootvorst aan de Maas. D.G. van Beuningen (1877-1955), Amersfoort 2004, S. 235ff.

⁸⁰ Priddat, Birger P.: Theoriegeschichte der Wirtschaft. *oeconomia/economics*, München 2002, S. 81-93.

⁸¹ Regul, Rolf: Die Wettbewerbslage der Steinkohle, (Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 34), Berlin 1933; Gutachten über die gegenwärtige Lage des Rheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaus, dem Reichswirtschaftsminister erstattet durch Prof. Dr. Schmalenbach, Dr. Baade; Dr. Lufft, Dr.-Ing. Springorum u. Bergassessor Stein, Berlin, April 1928; Beckerath, H. v.: Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Ein Überblick, Berlin 1926; Richter, Johannes: Die Kohlenversorgung der Niederlande, (Diss.) Berlin 1926/1929; Beuningen, H.A. van: De Steenkolen Oeconomie der vornaamste Europeesche Productielanden, (Diss), 's-Gravenshage 1937; Brand, E.: Die Handelspolitik Hollands während des Krieges und in der Folgezeit, (Dipl. Köln) 1925; Emmendorfer, Hans: Die Organisation des Ruhrkohlenhandels, Berlin 1926; Könitzer, O.: Der deutsche Kohlenhandel, Frankfurt 1925.

⁸² BBA 33/950: Brief des Vertragserstellungsbeauftragten an Janus, 13.07.1925.

⁸³ Politwissenschaftliche Betrachtungen: Frey, Marc: Der Erste Weltkrieg und die Niederlande. Ein neutrales Land im politischen und wirtschaftlichen Kalkül der Kriegsgegner, Berlin 1998 sowie: Roowaan, Ries: Im Schatten der großen Politik. Deutsch-niederländische Beziehungen zur Zeit der Weimarer Republik 1918-1933, Münster 2006; zur Entwicklung der niederländischen Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit siehe: Jong, Herman J. de: Catching up twice. The Nature of Dutch industrial Growth during the 20th Century in a comparative Perspective, Berlin 2003; zum Frachten- und Handelsverhältnis im Allgemeinen vgl.: Jonker, J.P.B.: Koopman op een Dwaalspoor. De Seehafenausnahmetarif in de betrekkingen tussen Nederland en Duitsland aan het begin van de jaren twintig, in: *Jaarboek Buitenlandse Zaken*, 1988-1989, Den Haag 1989, S. 181-201. Grundlegend: Klemann, Hein A.M.: *Ontwikkeling door isolement. De Nederlandse Economie 1914-1918*, in: M. Kraaijestein u. P. Schulten (Hgg.): *Wankel evenwicht*, Soesterberg 2007, S. 271-309.

⁸⁴ BBA 33, Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat.

struktur und den Kohlenhandel, vor allem aber über das „syndikatsfreie Jahr“ hohe Aussagekraft besitzen dürften.⁸⁵ Zudem ist die niederländische Seite, zumindest was den Limburger Bergbau anbetrifft überliefert, so dass die niederländischen Wettbewerbsstrategien rekonstruiert werden können.⁸⁶ Auch für eine Reihe von „Außenseitern“ des Syndikats, z.B. die Aachener Zechen, sind Quellen zum Absatz verfügbar.⁸⁷ Inwieweit sich SHV-Material heben lässt, ist noch nicht abzuschätzen. Nach wie vor gilt, um die griffige Formulierung von Thyssen erneut anzubringen: „[...] bisher [ist] das Auge eines Unbefugten noch nie eingedrungen [...]“. Die Gegenüberlieferung, Korrespondenz oder Protokolle zu Vertragsaushandlungen, sind jedoch im RWKS Bestand vergleichsweise dicht. Sofern der Zugang zum SHV-Archiv nicht gelingt, ist die Belegdichte immer noch so hoch, dass die Problemstellung auch ohne diesen Zugang bearbeitet werden kann.

Theoretischer Zugriff, Arbeitsfragen und -thesen

Das Vorhaben soll mit dem Theorieangebot der Neuen Institutionenökonomik analysiert werden. Syndikate sind in dieser Sichtweise „hybride“ Organisationen. Sie liegen zwischen den Polen Markt und Hierarchie, und sind gekennzeichnet durch langfristige Vertragsbindungen und -beziehungen.⁸⁸ Weiter werden die Transaktionskosten in Zeiten von hoher Unsicherheit vergleichsweise hoch veranschlagt, woraus folgt, dass Unternehmen (Hierarchien) dazu tendieren, durch langfristige Verträge strategische Stabilität zu generieren.⁸⁹ Wenn also die institutionenökonomische Meinung, Kartelle schaffen Stabilität durch Absprachen, welche die Transaktionskosten senken, zugrunde gelegt wird, gilt es hier zu prüfen, ob sich ein Umkehreffekt feststellen lässt. Das heißt, hier ist zu fragen, ob Kartelle – zumindest das langlebige RWKS – eine Pfadabhängigkeit ausgebildet hatten bzw. hat, die in der unsicheren Zwischenkriegszeit unter Inkaufnahme extrem hoher Organisationkosten restauriert wurde. Die Aushandlung der grundlegenden Konfliktlinie zwischen den Verfechtern der Liberalisierung der Absatzregulation des Syndikats und derjenigen Mitglieder, die sich nicht entschließen konnten, oder wollten, die Absatzorganisation selbstständig zu führen, ist daher genau zu untersuchen.

Ulrich Nocken ist einer der wenigen, der auf institutionenökonomische Weise den Versuch unternommen hat, Kartelle theoretisch einzuordnen. Er schlug vor, Kartellabsprachen nach Zentralität und Abhängigkeitsgrad zu untersuchen.⁹⁰ Eine Frage, die sich hiernach stellt, lautet, welcher Art die fundamentale Transformation zwischen den Vertragspartnern RWKS und SHV in den 1920er Jahre war. Während davon ausgegangen werden kann, dass die Gründung der SHV und die Vertragsbeziehung der ersten Jahre zum RWKS von einer Abhängigkeit dem Syndikat gegenüber gekennzeichnet war, lässt sich für die 1920er Jahre ein derartig eindeutiges Urteil zunächst nicht fällen. Zwar blieb die rheinisch-westfälische Kohle trotz des hohen Unsicherheitsgrades dominant auf dem niederländischen Kohlenmarkt, allerdings ist keineswegs eindeutig, dass diese

⁸⁵ Für Thyssen: Thyssen-Archiv (TA), Duisburg; Für Stinnes: Archiv für Christlich-Demokratische Politik der Konrad-Adenauer-Stiftung in St. Augustin (ACDP).

⁸⁶ Rijksarchief Limburg, Maastricht (RAL).

⁸⁷ Z.B. die Bestände zum Eschweiler Bergwerksverein (EBV) und zur Gewerkschaft Sophia-Jacoba im BBA.

⁸⁸ Nocken, Ulrich: German Cartels through the Lens of Transaction Cost Theory, in: Wilfried Feldenkirchen, Susanne Hilger u. Kornelia Rennert (Hg.): Geschichte – Unternehmen – Archive, Essen 2008, S. 273-292.

⁸⁹ Ebenda, S. 282ff.

⁹⁰ Ebenda.

Entwicklung maßgeblich vom RWKS initiiert worden war. Die SHV ist im Vergleich zu den anderen Syndikatshandelsgesellschaften wohl seit der Gründung ein Sonderfall gewesen. So konnte das RWKS nie die erhoffte Aktienmehrheit an der Unternehmung erlangen.⁹¹ Im syndikatsfreien Jahr, 1924, schmiedete die SHV für die Holland-Gruppe eine Beteiligung an der SHV. Während das RWKS und das Kohlen-Kontor ihre Beteiligung an der SHV fallen ließen, wurde eben diese Beteiligung den Zechen der Holland-Gruppe übertragen. Dabei wurden die Aktien gesplittet; nicht die Gruppe als Vertragspartner, sondern jede einzelne Zeche der Holland-Gruppe wurde über eine zwischengeschaltete Holding an der SHV beteiligt. Jede Zeche der Holland-Gruppe erwarb einen Anteil gemäß ihrer Absatzbeteiligung in den Niederlanden. Statt eines starken Syndikats waren es nun einzelne Mitglieder, die zusammen zwar über die gleiche Beteiligung verfügten, aber als einzelne Zechen und nicht als Syndikat an der SHV beteiligt waren.⁹² Zudem gibt es Hinweise auf eine nicht unerhebliche Diversifikation der SHV und zwar in vertikaler und lateraler Hinsicht. Bereits während des Ersten Weltkriegs erwarb die „Syndikatshandelsgesellschaft“ die im Aachener Revier gelegene Gewerkschaft Sophia-Jacoba und stieg damit in die Steinkohlenförderung ein.⁹³ Außerdem weitete die SHV ihre Unternehmensbeteiligungen in den 1920er Jahren massiv aus: Die SHV war nicht nur an dem Flugzeughersteller Fokker, dem Kunstseideproduzenten Aku, oder auch in Deutschland an den Vereinigten Glanzstoffen beteiligt,⁹⁴ sondern auch der Handel mit Steinkohlensubstituten, wie Gas und Öl, wurde in die Geschäftsaktivitäten integriert.⁹⁵ Grundsätzlich muss daher der Frage nachgegangen werden, ob der Machtverlust des RWKS nach dem Ersten Weltkrieg derart gravierend war, dass die eingespielten Disziplinierungsmaßnahmen ihre Wirksamkeit verloren und der SHV so weitgehende Handlungsfreiräume eröffnet wurden. Hier ist auch zu klären, ob sich der Prozess als eine Entwicklung vom Syndikat hin zu einem Kartell charakterisieren lässt.⁹⁶ Unter Zuhilfenahme des

⁹¹ Lütghen, Helmut: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig u.a. 1926, Tab.: „Übersicht über die Syndikatshandelsgesellschaften nach dem Stande vom 1. April 1915“ (S. 222), woraus hervorgeht, dass das RWKS im Durchschnitt mit rund 30% an den Syndikatshandelsgesellschaften beteiligt war. Die rund 55%ige Beteiligung am Stammkapital der „Düsseldorfer Kohlenverkaufs-Gesellschaft“ markiert die höchste Syndikatsbeteiligung. Demgegenüber mutet die Beteiligung des RWKS an der SHV (1915) mit rund 9% recht überschaubar an. Das Ziel, einer höheren Beteiligung an der SHV seitens des Syndikats, blieb bestehen; auch während des Nationalsozialismus gelang eine Mehrheitsbeteiligung an der N.V. nicht. Noch 1943 forderte das Reichswirtschaftsministerium die Syndikatsleitung in Essen auf, diese zu erwirken, siehe BBA 33/1612, Kohlenaußenhandel SHV 1926-1946.

⁹² BBA 33/342; Sitzung der Holland-Gruppe am 20.3.1924; Niederschrift über den Ausschuss der Handelsgruppe der Vereinigung für die Verteilung und den Verkauf der Ruhrkohle AG.

⁹³ Farrenkopf, Michael u. Przigoda, Stefan: Schwarzes Silber. Die Geschichte des Steinkohlenbergwerkes Sophia-Jacoba, (hrsg. von der Sophia-Jacoba GmbH), Hückelhoven 1997, S. 28.

⁹⁴ Wenneges, Wim: Frits Fentener van Vlissingen (1882-1962), in: Ders. (Hg.): De Aartsvaders. Grondleggers van het Nederlandse Bedrijfsleven, 4. Aufl., Den Haag 1994, S. 504.

⁹⁵ Ebenda, S. 513. In den Niederlanden ist zwar die Entwicklung der SHV zum mächtigen „global player“ bekannt, die Bedingungen des Aufstieges, die zweifelsohne im Syndikatskohlenhandel lagen, stellen aber auch in der niederländischen Forschung ein mit dem deutschen vergleichbares Desiderat da. Im 2005 erschienenen Buch: Sluyterman, Keetie E.: Dutch Enterprise in the Twentieth Century. Business Strategies in a small open Country, London u.a. 2005; betont Sluyterman die Bedeutung der SHV für die niederländische Wirtschaft überhaupt sowie für die Expansion im Transportsektor. Allerdings bleiben die genauen Vorgänge im Zusammenhang mit dem RWKS blass, vgl. dazu: S. 79ff. Auch Wubs konstatiert für das Unternehmen SHV ein Desiderat, Wubs, Ben: Niederländische Multinationals in Deutschland. Das Beispiel Unilever, 1890-1960, in: Hein A.M. Klemann u. Friso Wielenga (Hg.): Deutschland und die Niederlande. Wirtschaftsbeziehungen im 19. und 20. Jahrhundert, Münster u.a. 2009, S. 173-187, hier S. 174.

⁹⁶ „Kartelle“ regulieren z.B. Preise, Produktion oder auch den Absatz; (Preiskartelle, Produktionskartelle und Absatzkartelle). Eine Organisation, welche die Regulierung nicht nur von Preisen und Produktion vornimmt, sondern zudem einen eigenen (zentralisierten) Absatzapparat ausbildet, nennt man „Syndikat“, dazu: Ziegler, Dieter: Die industrielle Revolution, Darmstadt 2005, S. 108. Die o.g. These widerspricht der Einschätzung, der Hang zur Kartellierung würde in Krisenzeiten verstärkt werden, siehe z.B.: Nieberding, Anne: Institutionelle Entfaltung der Wettbewerbswirtschaft (1870–1933), in: Dies. u. Clemens Wischermann (Hg.): Die institutionelle Revolution. Eine Einführung in die deutsche Wirtschaftsgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts, Stuttgart 2004, S. 154-282, hier S. 275f.

Prinzipal-Agenttheorems soll die Veränderung im Verhältnis SHV zu RWKS analysiert werden. Durch die Identifikation von Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen sollen weiter die Disziplinierungsstrategien des RWKS isoliert und deren Effektivität betrachtet werden. Darüber hinaus stellt sich die Aufgabe, gemeinsame Wettbewerbsstrategien von RWKS und SHV im Umgang mit der Limburger Konkurrenz herauszuarbeiten. Bereits seit Kriegsende hatte man versucht, eine gemeinsame Marktordnung zu etablieren, aber erst für den Anfang der 1930er Jahre scheint es einen Hinweis für eine Konvention zwischen Staatsmijnen und Interessenvertretern der rheinisch-westfälischen Kohle zu geben.⁹⁷

Ein Vorteil des institutionenökonomischen Zugriffs ist, dass im Gegensatz zur neoklassisch inspirierten Setzung der institutionelle Rahmen ausdrücklich berücksichtigt wird. Für die 1920er Jahre ist die vordergründige Betrachtung von Angebot und Nachfrage im Kontext des Preisscharniers irreleitend. Gerade weil die staatlichen Eingriffe von sowohl deutscher als auch niederländischer Seite massiv waren, wäre eine Ausklammerung dieser Wirkungsgrößen fahrlässig. Eine von Knight, bezeichnender Weise in den 1920er Jahren vorgeschlagene Differenzierung unterscheidet „Unsicherheit“ und „Risiko“. Während Wirtschaftssubjekte bei jeder Entscheidung durch denkbare und gangbare Alternativen kalkulierbare Risiken eingehen, bestehen in *unsicheren* Situationen keinerlei planbare Handlungsalternativen. Die Entwicklungen sind nicht absehbar.⁹⁸ Dies trifft insbesondere für die institutionellen Rahmenbedingungen der 1920er Jahre zu. Einige Merkmale wurden bereits genannt. Ein weiterer wesentlicher Faktor, der den Steinkohlenbergbau zu einem „unsicheren“ Objekt des Wirtschaftens machte, waren die in Deutschland artikulierten Sozialisierungsforderungen. Diese schlugen sich zwar nicht als faktische „Sozialisierung“ nieder, gipfelten aber in einem Gesetz, welches die rechtliche Möglichkeit der staatlichen Enteignung schaffte.⁹⁹ Hierin drückt sich ein Zustand höchster Unsicherheit aus, in dem die privatwirtschaftlichen Verfügungsrechte der Unternehmen in Frage gestellt wurden und der Staat eben nicht länger uneingeschränkt hinter dem Privateigentum an den bergbaulichen Produktionsmitteln stand. Zudem gehört es zu den Kennzeichen der 1920er Jahre, dass Kartelle und Syndikate nicht länger allein privatwirtschaftliche Organisationen waren, sondern weit reichende staatliche Handlungsvorgaben zu berücksichtigen hatten.¹⁰⁰ Hier stellt sich die Frage nach den Handlungsstrategien der maßgeblichen Akteure in Bezug auf die Sicherung des Eigentums. Überdies finden sich in Quellen wiederholt Hinweise auf die verschiedenen Rechtssysteme in Deutschland und den Niederlanden. Da die Arbeit transnational angelegt ist, stellt sich weiter die Frage, inwieweit sich zwischen SHV und RWKS ein gemeinsam begründeter institutioneller – praktisch transnationaler – Rahmen herausgebildet hat. In einigen der bisher gesichteten Verhandlungsprotokolle nimmt z.B. die Auffassung und Definition des „Syndikats“ eine wichtige Rolle ein. Immer wieder wurde von den Vertretern der niederländischen Gesellschaft ein „reines Verkaufssyndikat“ unterstellt und die niederländische Gesetzgebung als Argument angebracht, um Syndikatsinteressen auszuhebeln.¹⁰¹

⁹⁷ BA 33/1612, Konzept des Konventionalvertrages für den Verkauf von Kohlen, Koks, Briketts in den Niederlanden, O.D. [1933].

⁹⁸ Nach Voigt, Stefan: Institutionenökonomik, 2. Aufl., Köln u.a. 2009, S. 23f.

⁹⁹ Sozialisierungsgesetz vom 23.03.1919 (ausgegeben zu Berlin den 28.03.1919), in: RGBl, Jg. 1919, Nr. 68, S. 341f.

¹⁰⁰ Fear, Jeffrey: Cartels and Competition: Neither Markets nor Hierarchies, (Working Paper, Harvard Business School) 2006, S. 13f.

¹⁰¹ BBA 33/249; Aussprache über die Regelung der Zechenbeteiligung an der SHV (23.12.1924), Bl. 50ff.

Schluss

Das Dissertationsprojekt hat es sich insgesamt zum Ziel gesetzt, die Auswirkungen des institutionellen Wandels auf dem niederländischen Kohlenmarkt während der Zwischenkriegszeit zu analysieren. Dabei soll besonders die Beziehung zwischen RWKS und Syndikatshandelsgesellschaft SHV im Vordergrund stehen. Die Veränderungen in den Verhandlungspositionen, die sich in den Verträgen niederschlugen, sollen mit institutionenökonomischem Blick untersucht werden. Dabei wird vor allem nach den Markt- und Wettbewerbsstrategien der maßgeblichen Akteure gefragt. Grundsätzlich wird dem Umstand Rechnung getragen, dass es sich bei den „maßgeblichen Akteuren“ nicht ausschließlich um die Vertragsparteien, RWKS, SHV und Staatsmijnen handelte. Die Reibungen im Syndikat, die sich durch eine zeitweise Freigabe des niederländischen Marktes äußerten, werden deshalb akteurszentriert zu weitergehenden Untersuchungsobjekten erhoben. Insgesamt soll der *Markt*, nicht nur aus der Perspektive des Angebots, sondern vor allem aus dem Blickwinkel des Absatzes als ergiebiger Forschungsgegenstand stärker als bisher Eingang in den wirtschaftshistorischen Diskurs finden. Darüber hinaus soll ein Teil der noch immer bestehenden Lücke wirtschaftshistorischer Forschung zum Kartell- und Syndikatswesen geschlossen werden.¹⁰² So soll u.a. die aus der Theorie abgeleitete Frage, ob sich Syndikate, besonders ein so langlebiges wie das RWKS, durch einen Hang zur Pfadabhängigkeit kennzeichnen lassen, empirische Beantwortung erfahren.

Projektvorstellung:

Unternehmenshistorische Aspekte westdeutscher und niederländischer Entwicklungshilfe für Indonesien in den 1960er Jahren

von *Esther Helena Arens*

Auf dem Umschlag der Broschüre „Advertising in the Dutch East Indies“ aus dem Jahr 1927 stehen modisch gekleidete Weiße vor schnittigen Automobilen unter Palmen, während im Vordergrund ein kräftiger asiatischer Lastenträger Obst und Gemüse auf den Schultern balanciert. 1938 fliegt auf einem Plakat der KNILM/Royal Netherlands Indian Airways ein modernes Passagierflugzeug über einer Stupa des Borobodur, der buddhistischen Tempelanlage auf Java. Diese beiden Bilder illustrieren die Vorstellungen von zwei getrennten wirtschaftlichen Welten in der kolonialen Sphäre, die Vorstellung von asiatischer Tradition und europäischer Moderne, von agrarischer Statik und industrialisierter Dynamik, die materiell und diskursiv über westliche Technologie und Techniken verbunden waren. Nach dem Zweiten Weltkrieg und Dekolonisierung ging

¹⁰² Schröter, Harm G.: Kartellierung und Dekartellierung 1890-1990, in: VSWG (1994), S. 457-493, hier S. 457, auch: Fear: Cartels and Competition, S. 10, 21f.; zum Mangel an empirischen Studien zum deutsch-niederländischen Verhältnis überhaupt: Klemann, Hein A. M.: Die Niederlande und Deutschland: Wirtschaftliche Integration und politische Konsequenzen 1860-2000, in: Friso Wielenga u. Loek Geeraedts (Hgg.): Jahrbuch Zentrum für Niederlande-Studien (17) 2006, S. 101-119, hier S. 102.