

schiedenen Ländern zusammen, und so waren bereits über hundert verschiedene Wirtschaftszweige international kartelliert und syndiziert, als der Krieg ausbrach und die Freundschaft damit ein Ende hatte. Da gab es Kartelle für Schienen, Röhren und schwere eiserne Träger, aber auch für Kunstseide, Flachs und Linoleum, für Uhren gläser, Leim und Bromsilberpostkarten. Ja, sogar die „nationalste“ aller Industrien, die Rüstungsindustrie, fand sich zu internationalen Kartellverträgen zusammen.

Neben diesen Zusammenschlüssen der gleichen Branche, die gewissermaßen eine „horizontale“ Konzentration der Wirtschaft herbeiführten, entstanden aber auch noch große Wirtschaftsgebilde anderer Art. Schwerindustrielle, Magnaten gliederten sich Betriebe an, die sie zur Weiterverarbeitung ihrer Rohstoffe brauchten. Aus Kohle und Erz stellten sie in eigenen Hochöfen Eisen her, das sie in eigenen Eisenwalzwerken und Gießereien und Stahlwerken formten. Sie schafften sich Maschinenfabriken an, bauten Lokomotiven, landwirtschaftliche Geräte, und was sonst aus Eisen und Stahl sich herstellen läßt.

Manchmal nahm die Entwicklung auch einen anderen Weg: Rüstungsfabrikanten, wie Krupp, erwarben für ihren eigenen Bedarf Erzbergwerke und Kohlengruben. In beiden Fällen entstanden gewissermaßen ganze Wirtschaftsgebäude, in denen wie in einem vielstöckigen Haus vom Rohstoff bis zum Fertigfabrikat alles in eigener Regie betrieben wurde. Im Gegensatz zu der „horizontalen“ Konzentration, dem Zusammenschluß von Werken gleicher Produktionsstufe, war hier eine „vertikale“ Konzentration entstanden.

Für die wirtschaftliche Machtstellung solcher Gebilde war es von untergeordneter Bedeutung, ob die einzelnen Betriebe, wie etwa bei Thyssen, unter einer einheitlichen Firma zusammengeschlossen waren, oder ob der einheitliche Vertikaltrust organisatorisch in verschiedene Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung gegliedert

war, die praktisch doch von einer Stelle aus geleitet und kontrolliert wurden. Aber noch ein charakteristischer Unterschied bestand zwischen den horizontalen Gebilden, namentlich den Kartellen und Syndikaten, und den gewaltigen Vertikaltrusts: Während die horizontale Konzentration gewöhnlich dann Fortschritte machte, wenn es den einzelnen Werken schlecht ging und sie, vom Konkurrenzkampf ermattet, nun gegenseitig Anlehnung suchten, dehnten sich die Vertikaltrusts in Zeiten der Hochkonjunktur aus. In guten Geschäftsjahren blieb eben genug übrig, um das Unternehmen zu erweitern und Betriebe zu gründen oder anzukaufen. So hat man die Kartelle und Syndikate „Kinder der Not“, die Trusts „Kinder des Ueberflusses“ genannt.

Aus diesem grundlegenden Unterschied erklärt sich zum guten Teil die Entwicklung der deutschen Konzentrationsbewegung in der Kriegs- und Nachkriegszeit. Zunächst waren in den Kriegsjahren viele Betriebe aus Rohstoff- und Arbeitermangel gezwungen, einander näherzurücken. Die Kriegszwangswirtschaft, die gesetzliche Festlegung vieler Preise und die staatliche Organisierung ganzer Industriezweige ergab von selbst kartellähnliche Bildungen, aber auch regelrechte Fusionen und Interessengemeinschaften gleichartiger Unternehmungen. Doch mit den wachsenden Kriegsgewinnen einzelner großer Heereslieferanten und mit der fortschreitenden Geldentwertung, die zunächst nur ganz wenige Industrielle und Importkaufleute überhaupt bemerkten, entstanden die Keime zu neuen Trustbildungen. Hugo Stinnes kaufte unter der Hand bereits ein Dutzend Industrie- und Handelsfirmen, Schiffahrtsgesellschaften, Wälder und Papierfabriken auf. Aber auch ganz neue Männer, wie Otto Wolff, legten damals bereits durch den Ankauf großer Aktienpakete den Grundstein zu den späteren Trusts. Es war sicherlich kein Zufall, daß diese neuen Trustgründer zumeist Männer waren, die aus dem Handel hervorgingen, und die durch ihre