

durch einen ganz neuartigen Propagandafeldzug den Gebrauch der Petroleumlampe populär gemacht hat. Ein erstes Vorpostengefecht mit dem großen Rivalen.

In Holland ist man auf den Erfolg so stolz, daß die Verwaltung der Royal Dutch sich ganz auf das asiatische Geschäft spezialisieren will. Der Vertrieb soll in Singapore zentralisiert werden und Deterding die Leitung übernehmen. Aber mit dieser Beförderung ist Henry Deterding gar nicht einverstanden. Er wendet sich aufs Entschiedenste gegen den neuen Plan. Er fährt selbst nach dem Haag, um dort seine Bedenken vorzubringen. Das Oelgeschäft ist ein internationales Geschäft. Um es mit Erfolg zu betreiben, muß man den gesamten Weltmarkt überblicken. Das kann man aber nicht von Singapore, sondern nur von Europa aus. Der Gedankengang des jungen Kolonialbeamten klingt ein wenig großspurig, denn die ganze Gesellschaft arbeitet erst mit fünf Millionen Gulden Kapital, eine Lappalie im Vergleich zu den großen Oelunternehmungen anderer Länder. Aber die Herren im Haag finden doch Gefallen an der Sicherheit und an der napoleonischen Geste, mit der Deterding seine Ideen vorträgt. Sie holen sich Deterding in die Zentrale nach Holland.

Von dort aus setzt Deterding seinen Angriff auf den ostasiatischen Markt mit noch größerer Kühnheit fort. In Amerika wird man jetzt auch schon auf den unangenehmen holländischen Konkurrenten aufmerksam. Für den übermächtigen amerikanischen Rockefeller-Trust, die Standard Oil, ist es natürlich nicht mehr als ein Mückenstich. Der alte Rockefeller, der schon seit vierzig Jahren das Oelgeschäft betreibt, ist an solche kleinen Ueberfälle gewöhnt. Er weiß auch, wie man sie abzuwehren hat. Gewiß will da wieder einer seine paar Oeltürme möglichst teuer der Standard Oil zuschanzen. Der kleine Querulant soll seinen Willen haben; was liegt schon daran, ob die Uebernahme ein paar Dollar mehr kostet.

Rockefeller gibt seinem Büro die

Order: aufkaufen. Damit ist der Fall Royal Dutch für ihn erledigt. Aber diesmal hat er sich verrechnet. Dieser kleinen holländischen Gesellschaft scheint gar nichts daran zu liegen, von Rockefeller möglichst viel Geld herauszuschlagen. Im Gegenteil, sie wehrt sich verzweifelt gegen den Aufkauf durch die Amerikaner, panzert sich mit Schutzaktien, die in der Haager Verwaltung bleiben müssen und an keinen Ausländer übergeben werden dürfen und nimmt den Kampf gegen den amerikanischen Trust von neuem auf. Deterding, der nach dem Tode des alten Kessler alleiniger Leiter der Gesellschaft geworden ist, sucht vor allem die Amerikaner aus dem europäischen Markt zu verdrängen.

Außer den Amerikanern gibt es um die Jahrhundertwende nur noch einen großen Oelproduzenten: Rußland. Deterding hütet sich wohl, neben den Amerikanern sich auch noch die Russen zu Gegnern zu machen. Er sucht vielmehr finanziell mit den reichsten Oelbesitzern des russischen Gebiets in Beziehungen zu treten. Das ist aber niemand anders als das Pariser Haus Rothschild. Die Rothschilds, selbst schon etwas müde und dekadent, sind sehr zufrieden damit, in dem jungen, tatkräftigen Holländer einen aktiven Verbündeten gefunden zu haben. Sie stellen Deterding gern ihre Hilfe und ihre Erfahrung zur Verfügung. Sie wissen, daß man zum Oelgeschäft nicht nur Petroleumquellen braucht, sondern auch zweckmäßige Transportmittel. Eben darauf, auf dem glänzend aufgebauten Röhrennetz, auf der eigenen großen Tankflotte und der weltumspannenden Handelsorganisation, beruht der große Vorsprung Rockefellers.

Die Amerikaner kann man nur mit ihren eigenen Waffen bekämpfen. Um Deterding für seinen Konkurrenzkampf zu stärken, geben die Rothschilds ihm das Geld, damit er sich mit einer englischen Schiffahrts- und Handelsgesellschaft, der Shell Transport and Trading Company, zusammenschließen kann. Nach einer Art Probe-Ehe mit gemeinsamen Filialgründungen schließen sich Royal