



Eva-Maria Roelevink
Organisierte Intransparenz

Das Kohlensyndikat
und der Niederländische Markt
1915 – 1932

Schriftenreihe zur Zeitschrift
 **für Unternehmensgeschichte**
Verlag C.H.Beck **Band 26**

**Schriftenreihe zur
Zeitschrift für Unternehmensgeschichte
Band 26**

In Verbindung mit Hartmut Berghoff, Lothar Gall,
Carl-Ludwig Holtfrerich, Thomas Welskopp

Herausgegeben im Auftrag
der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte
von Christian Kleinschmidt, Werner Plumpe und Raymond Stokes

Eva-Maria Roelevink

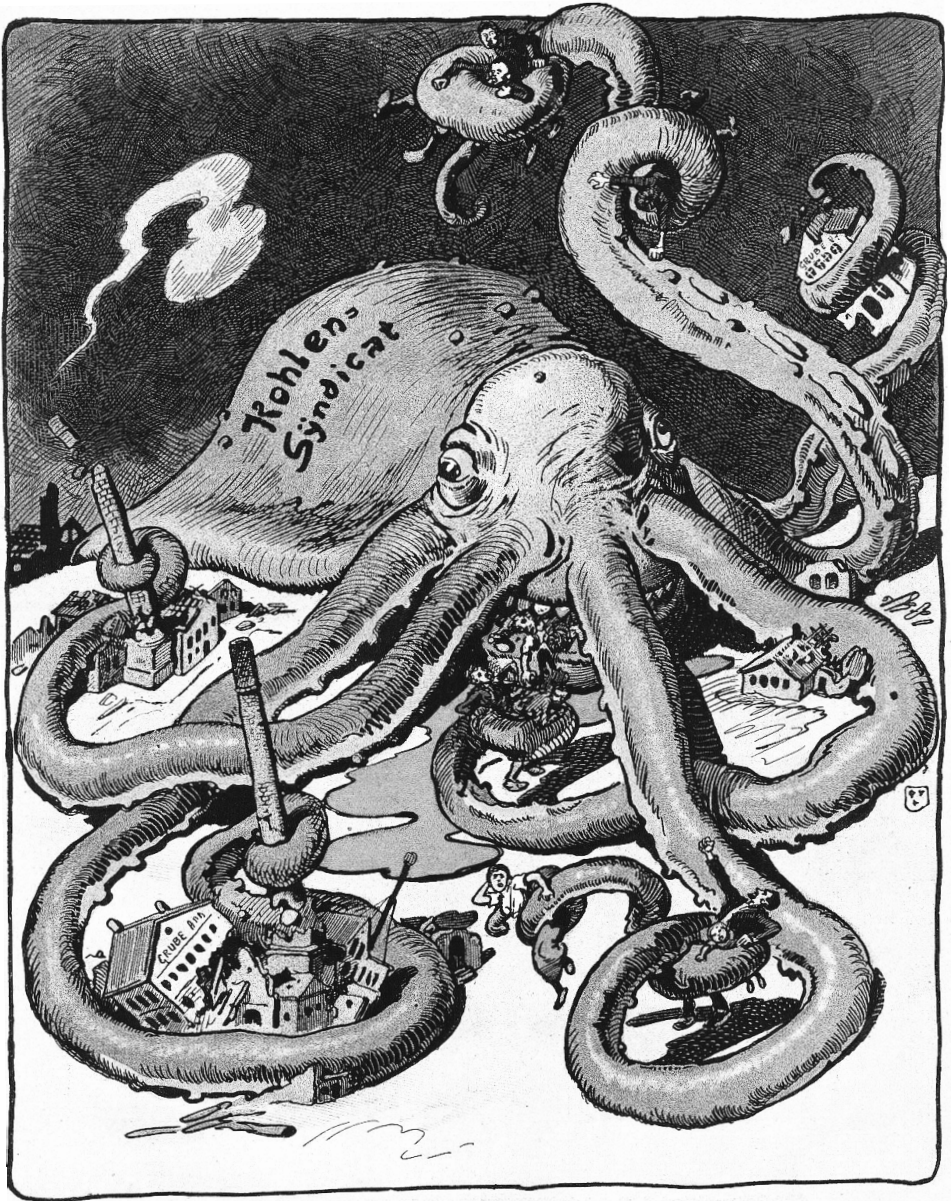
Organisierte Intransparenz:
Das Kohlensyndikat
und der Niederländische Markt,
1915–1932

Verlag C.H.Beck

Von der Fakultät für Geschichtswissenschaft
der Ruhr-Universität Bochum als Dissertation angenommen
im Oktober 2013

1. Auflage. 2015
© Verlag C.H.Beck oHG, München 2015
Umschlaggestaltung: Uwe Göbel, München
ISBN Buch978-3-406-68363-3
ISBN eBook978-3-406-68364-0

Die gedruckte Ausgabe dieses Titels erhalten Sie im Buchhandel
sowie versandkostenfrei auf unserer Website
www.chbeck.de.
Dort finden Sie auch unser gesamtes Programm und viele weitere
Informationen.



Wie das Kohlenyndikat im Ruhrrevier um das Gemeinwohl bemüht ist.

Titelbild: Der Wahre Jacob

Quelle: 31. 05. 1904 (Nr. 466) [Original in Farbe], online verfügbar: <http://digi.ub.uni-heidelberg.de/diglit/wj1904/0143> (Zugriff: Mai 2015).

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	9
1.1. Quantitativer Problemzusammenhang	11
1.2. Forschungs- und Untersuchungsgegenstand	21
1.3. Fragestellung	25
1.4. Analytischer Zugriff	27
1.5. Quellenlage und -auswahl	34
1.6. Untersuchungszeitraum	37
1.7. Untersuchungsaufbau	37
2. Das RWKS als Funktionssystem	41
2.1. Das RWKS in der Kartellliteratur	42
2.2. Das Kohlensyndikat und seine Funktionen	48
2.2.1 <i>Produktionsfunktion</i>	60
2.2.2 <i>Preisfunktion</i>	66
2.2.3 <i>Absatzfunktion</i>	69
2.3. Zwischenfazit: Die funktionale Trias des RWKS	74
3. RWKS und SHV: Die Kopplungsmechanismen einer syndizierten Absatzorganisation im Wandel	77
3.1. Strukturbildung: RWKS und SHV bis 1915	81
3.1.1 <i>Die Bindung des niederländischen Großhandels seit 1896</i>	82
3.1.2 <i>Die Syndizierung der Rheintransporte 1904</i>	87
3.1.3 <i>Der Ordnungsrahmen der transnationalen Absatzbeziehung: Das Kaiserreich, die Niederlande und die Kohle</i>	93
3.2. Unter Transformationsdruck: RWKS und SHV während des Ersten Weltkrieges	98
3.2.1 <i>Politische Verwerfungen der Absatzsyndizierung: Kriegswirtschaft und Neutralität</i>	98
3.2.2 <i>Anpassung: SHV und RWKS zwischen 1915 und 1918</i>	116
3.3. Restaurationsversuche in der unmittelbaren Nachkriegszeit 1918 bis 1923	125
3.3.1 <i>Zwangswirtschaft nach 1918</i>	125
3.3.2 <i>RWKS und SHV zwischen 1918 und 1923</i>	129
3.3.3 <i>Die Politisierung der Kohlenwirtschaft</i>	134

3.4.	Liberalisierung der Absatzorganisation: Die Zulassung der Zechenhandelsgesellschaften 1923 und 1924	144
3.4.1	<i>Das Syndikat im Ruhrkonflikt</i>	144
3.4.2	<i>Die Folgen für den niederländischen Markt: das syndikatsfreie Jahr</i>	149
3.5.	Neu-Kopplung 1924 und 1925: RWKS, SHV und Malbe	154
3.5.1	<i>Von der Syndikatshandelsgesellschaft zur Zechenhandelsgesellschaft: Die Neustrukturierungspläne der SHV</i>	155
3.5.2	<i>Die Malbe als syndikatsersetzendes Organ</i>	161
3.6.	Ein neuer Ausgleich: Der Holland-Vertrag 1932	170
3.6.1	<i>Die Verhandlungsziele der Syndikatszechen</i>	170
3.6.2	<i>Der niederländische Gegenvorschlag</i>	175
3.6.3	<i>Der Vertragsabschluss</i>	176
3.7.	Zwischenfazit: Die Veränderung einer syndizierten Absatzbeziehung	182
4.	Handeln im syndizierten Kontext	191
4.1.	Die Zähmung einer Syndikatshandelsgesellschaft: die SHV	197
4.1.1	<i>Die SHV und ihre Transportgesellschaften</i>	203
4.1.2	<i>Shipping & Coal</i>	212
4.1.3	<i>Die Unitas als Expansionsinstrument der SHV</i>	220
4.1.4	<i>Ein Meister der Verschachtelung: Der Schutz der niederländischen SHV-Interessen durch Frits H. Fentener van Vlissingen</i>	227
4.1.5	<i>Zwischenfazit: Die Abkopplung der SHV vom Syndikatsdiktat</i>	237
4.2.	Die SHV-Gefährten: Harpen, Hibernia und GHH	239
4.2.1	<i>Harpen</i>	239
4.2.2	<i>Hibernia</i>	245
4.2.3	<i>GHH & Co: Haniel</i>	249
4.2.4	<i>Zwischenfazit: Die Unterstützung der SHV im Syndikat</i>	258
4.3.	Klein und ambitioniert: Concordia und Ewald	260
4.3.1	<i>Concordia BAG</i>	260
4.3.2	<i>Ewald</i>	275

4.4.	Die kohlenwirtschaftlichen Absatzinteressen des Stahltrusts in den Niederlanden	280
4.4.1	<i>Thyssen im RWKS, die NV Vulcaan und die Niederlande</i>	282
4.4.2	<i>GBAG, Raab Karcher und die Niederlande</i>	299
4.4.3	<i>Die Kohlenhandelsordnung der VSt</i>	307
4.5.	Die Bindung der Staatsmijnen	319
4.5.1	<i>Die Eingliederungsverhandlungen bis 1920/21</i>	322
4.5.2	<i>Das Tauziehen um die Kartellierung seit 1920/21</i>	324
4.6.	Zwischenfazit: Handlungsspielräume in kartellierter Umwelt	336
5.	Resümee	341
5.1.	Organisierte Intransparenz: Das RWKS, die SHV und der niederländische Markt	341
5.2.	Die Absatzorganisation als Forschungsgegenstand	349
6.	Anhang	355
	Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen im Text	355
	Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen im Anhang	357
	Abkürzungsverzeichnis	385
	Literaturverzeichnis	387
	Quellenverzeichnis (Beständeübersicht)	400
	Personen- und Unternehmensregister	401
	Dank	406

1. Einleitung

«Das kann ich Ihnen sagen: die Vergangenheit hat gelehrt, den Syndikatspreis machen Sie nicht in Essen, sondern den macht der Handel draussen.»¹

Der Ausdruck Kartell fungiert im gegenwärtigen Sprachgebrauch in erster Linie als reißerische Worthülse. Schon die bloße Kennzeichnung eines Zusammenschlusses als Kartell wird mit der Aufdeckung von wirtschaftskrimineller Aktivität assoziiert. Typische Aufmacher, etwa «Das Benzin-Kartell. Wie Öl-Konzerne die Spritpreise manipulieren»,² prägen unsere Vorstellung von Kartellen dabei in einer ausgesprochen negativen Weise. Das liegt nicht nur daran, dass Kartelle heute grundsätzlich illegal sind. Bereits aus der nur allgemeinen Sachkenntnis ergibt sich, dass Kartelle praktisch nur ein Ziel verfolgen: die Preise im eigenen Interesse zu manipulieren. Das hebt die selbstregulierenden Kräfte des Marktes aus und deshalb werden Kartelle oft mit Verschwörungen und mythenumwobenen Geheimbünden in Verbindung gebracht.³

Der heute gebräuchliche Kartellbegriff hat mit dem historischen Kartellbegriff allerdings nur wenig gemein. Bloß ein gemeinsamer Nenner verbindet den historischen Kartellbegriff, der zwischen den 1880er Jahren und 1945/47 Anwendung fand, und den Kartellbegriff der Gegenwart: die Annahme, dass Kartelle über Marktmacht verfügen. Das führt dazu, dass eine Untersuchung zum Zusammenspiel von Kartell und Markt auf den ersten Blick abgenutzt, ja beinahe banal wirkt. Unmittelbar scheint erwiesen: Das Kartell beherrscht den Markt, denn schließlich ist das Sinn und Zweck des Zusammenschlusses.⁴

Doch der Schein trügt. Tatsächlich ist die Frage, ob die historischen Kartelle über Marktmacht als Mittel für eine durchgreifende Wettbewerbsbeschränkung verfügten, aus dem gegenwärtigen Forschungsstand heraus nicht zu beantworten.⁵

1 Zit. Johann Welker, in: Sitzung eines besonderen Ausschusses mit Vertretern der Kohlenhandels-gesellschaften, 21.07.1924, Bl.39, in: Bergbauarchiv im Montanhistorischen Dokumentationszentrum/Bergbau-Archiv beim Deutschen Bergbaumuseum Bochum [=BBA] 33 [=Bestand Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat]/296 [= Aktensignatur].

2 Titel, in: Der Spiegel, 02.04.2012.

3 Vgl. Bofinger, Peter: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München ²2012, S. 161; vgl. weiter die Ausführungen in Kap. 2.

4 Vgl. Borchardt, Knut: Wettbewerb. Wettbewerbsbeschränkung. Marktbeherrschung, Stuttgart 1957, S. 25.

5 Vgl. Wehler, Hans-Ulrich: Deutsche Gesellschaftsgeschichte, Bd. 2 (Studienausgabe), Mün-

Das liegt zum einen daran, dass der Begriff des Marktes zwar elementare Bedeutung für die Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte hat, da er als natürliche Umwelt von Unternehmen, Branchen und Volkswirtschaften verstanden wird, dabei aber nur wenig begriffliche Schärfe besitzt oder über methodische Ausarbeitungen verfügt.⁶ Zum anderen ist das Wissen über die Funktionsmechanismen und das effektiv marktgerichtete Verhalten von Kartellen bislang überschaubar.⁷ Die Frage nach dem Zusammenspiel von Kartell und Markt ist insofern keineswegs so abgegriffen, wie sie zunächst wirken mag.

Das bedeutendste, und dabei legale, Kartell der deutschen Wirtschaftsgeschichte war das *Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat* (RWKS). Seine Langlebigkeit – das RWKS bestand 52 Jahre –, seine regionale Verortung – es hatte seine Hauptverwaltung im größten deutschen Montanrevier an der Ruhr –, das im Syndikat vereinte Gut – das RWKS konzentrierte seit 1915 die Steinkohlen-, Koks- und Brikettproduktion aller Ruhrgebietszechen – und nicht zuletzt seine Leitfiguren, Emil Kirdorf, Albert Vögler sowie Erich Fickler, haben dazu geführt, dem RWKS die wohl mächtigste Zusammenballung produktiver Kraft, die es unter deutschen Kartellen gegeben hat, zu unterstellen. Ob das berüchtigte Ruhrkohlen Syndikat aber über Marktmacht verfügte, ist trotz der Charakterisierung des RWKS als Vorbild unter den deutschen Kartellen nicht einfach zu beantworten.⁸ Ganz eindeutig hat das RWKS den Wettbewerbsgrad der Ruhrkohlenmärkte reduziert. Wie das Syndikat das erreichte, ist allerdings weitgehend unbekannt. Belegt ist lediglich, dass das Syndikat in den ersten Jahren nach seiner Gründung 1893 mit der Bindung des Kohlen Großhandels begann; auch die Bindungsbedingungen und die absatzorganisatorische Struktur auf der obersten Ebene, die durch sogenannte Syndikatshandlungsgesellschaften geprägt war, lässt sich mithilfe zeitgenössischer Publikationen noch zurückverfolgen.⁹ Um welche Unternehmen es sich bei den Syndikatshandlungsgesellschaften handelte, wie das RWKS seine Beziehung zum

chen 2008, S. 632. Zum Begriff der Marktmacht siehe Art. Marktmacht, in: Gabler Wirtschaftslexikon, Wiesbaden 152000, Bd. 5, S. 2067.

6 Czada, Roland: Markt, in: Arthur Benz, Susann Lütz, Uwe Schimank u. Georg Simonis (Hgg.): Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder, Wiesbaden 2007, S. 68–81, v. a. S. 70 u. 72; vgl. auch: Swedberg, Richard: Vorwort, in: Jens Beckert, Rainer Diaz-Bone u. Heiner Ganßmann (Hgg.): Märkte als soziale Strukturen. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg, Frankfurt a.M. u. a. 2007, S. 14–18; siehe auch: Art. Markt, in: Gablers Wirtschaftslexikon, Bd. 5, S. 2061. Ähnlich bereits: Rathgen, Karl: Art. Märkte und Messen, in: HdSTW, Bd. 6, (1910), S. 587f.

7 Dixit, Avinash: Trade Policy for Oligopolistic In-

dustries, in: The Economic Journal (94) 1984, S. 1–16, insbes. S. 3; Schröter, Harm G.: Das Kartellverbot und andere Ungereimtheiten. Neue Ansätze in der internationalen Kartellforschung, in: Margrit Müller, Heinrich R. Schmidt u. Laurent Tissot (Hgg.): Regulierte Märkte. Zünfte und Kartelle / Marchés régulés. Corporations et cartels, Zürich 2011, S. 199–206.

8 Charakterisierung des RWKS als «model German cartel», in: Fear, Jeffrey: Cartels, in: Geoffrey Jones u. Jonathan Zeitlin (Hgg.): The Oxford Handbook of Business History, Oxford 2007, S. 271.

9 Etwa: Tielmann, Paul: Die Syndikatshandlungsgesellschaften des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats in der Volkswirtschaft, Essen 1940.

Syndikatshandel und damit seine Absatzorganisation strukturierte und auf diese Weise Marktmacht ausübte, ist dagegen völlig offen.¹⁰

Der überwiegende Teil der Absatzmärkte, die mit der Syndikatskohle des RWKS beliefert wurden, waren keine natürlichen Monopolmärkte (sogenannte unbestrittene Märkte), sondern hatten einen bestrittenen Charakter. Einer der wesentlichen bestrittenen Ruhrkohlenmärkte, die dadurch gekennzeichnet waren, dass neben dem Syndikat auch andere Anbieter auf dem Markt aktiv waren, war der niederländische Kohlenmarkt.¹¹

1.1 Quantitativer Problemzusammenhang

Grundsätzlich wurde der niederländische Kohlenmarkt von den Zeitgenossen als wettbewerbsgesteuert beurteilt.¹² Mit Deutschland und Großbritannien trafen hier die zwei großen europäischen steinkohlenexportierenden Nationen aufeinander; auch die belgische Kohle hatte eine gewisse, wenn auch wesentlich weniger bedeutsame Stellung auf dem Markt. Die Wettbewerbsannahme erklärte sich zunächst aus der exzellenten geographischen Lage der Niederlande in der Mitte Europas und der Tatsache, dass auch schon vor dem Auftreten des Führungssektors Eisenbahn die Kohlenimporte kosteneffizient über die großen Wasserstraßen und von der Küste her vorgenommen werden konnten.¹³ Neben anderen Wettbewerbsmärkten, etwa Hamburg,¹⁴ war es insbesondere der niederländische Kohlenmarkt, der zum Schauplatz für den Konkurrenzkampf zwischen der britischen und der deutschen Kohle wurde. Unterstützt wurde die These der Wettbewerbskons-

10 Vgl. etwa Bonikowsky, Hugo: Der Einfluss der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, Jena 1907, S. 246–262.

11 Der niederländische Markt war der wichtigste Exportmarkt der Ruhrkohle und hatte als bestrittener Markt eine ähnliche Bedeutung wie der süddeutsche Kohlenmarkt. Ende der 1920er Jahre war die Ausfuhr des RWKS in den Kohlenarten Fett-, Gas-, Flamm-, Mager-, Esskohle und Briketts in die Niederlande das größte Exportziel. Koks wurde seit der zweiten Hälfte der 1920er immer weniger in die Niederlande exportiert; hier rangierten die Niederlande weit hinter den Koksexporten nach Luxemburg und Frankreich; vgl. dazu ausführlich: Kap. 4.5.

12 Etwa Richter, Johannes: Die Kohlenversorgung der Niederlande, (Diss.) Berlin 1929, Tab. S. 99ff.; ähnlich: Böker, Hans Erich: Hollands Kohlenwirtschaft, Aachen 1928, Tab. IX; ferner: Kamp, Robert van: De Kolenvoorziening van Nederland gedurende de Eerste Wereldoorlog,

Amsterdam 1968 u. Van Beuningen, Hendrik A.: De Steenkolen-Oeconomie der voornaamste Europeesche Productielanden, Den Haag 1937, S. 12ff. u. v. a. S. 248–252.

13 Fremdling, Rainer: Anglo-German Rivalry in Coal Markets in France, The Netherlands and Germany 1850–1913, in: Journal of European Economic History 3 (1996), S. 600 u. 615, u. ders.: Die niederländischen Eisenbahnen und ihr deutsches Hinterland 1853–1938, in: Hans-Jürgen Gerhard (Hg.): Struktur und Dimension. Festschrift für Karl Heinrich Kaufhold zum 65. Geburtstag, Bd. 2: Neunzehntes und Zwanzigstes Jahrhundert, Stuttgart 1997, S. 50–73.

14 Siehe dazu: Lyth, Peter J.: The Resumption of British Coal Exports through Hamburg (1919–1925). Problems and Perspectives, in: Andreas Kunz u. John Armstrong (Hgg.): Inland Navigation and Economic Development in nineteenth-century Europe, Mainz 1995, S. 291–305.

tellation weiter durch die handelsliberale Ausrichtung der Niederlande, die auch dann noch beibehalten wurde, als die meisten Nationen wieder zur Handelsbeschränkung und zum Protektionismus übergegangen waren.¹⁵

Bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges stieg der niederländische Kohlenverbrauch rasant, auf rund 10 Millionen Tonnen jährlich, an.¹⁶ Die Einfuhr deutscher Kohle war auf 11,8 Millionen Tonnen gestiegen; die Importe aus Großbritannien hatten sich bei 2 Millionen Tonnen eingependelt, und damit auf einem weit geringeren Niveau als die Importe aus Deutschland.¹⁷ Obwohl der niederländische Kohlenmarkt auch weiterhin als Wettbewerbsmarkt klassifiziert wurde, hatte sich auch für die Zeitgenossen sichtbar eine dominante Marktposition der deutschen Kohle, die am Vorabend des Ersten Weltkrieges über einen Marktanteil von gut 85 Prozent verfügte, durchgesetzt.¹⁸ Dieser Zuwachs war auf Kosten der briti-

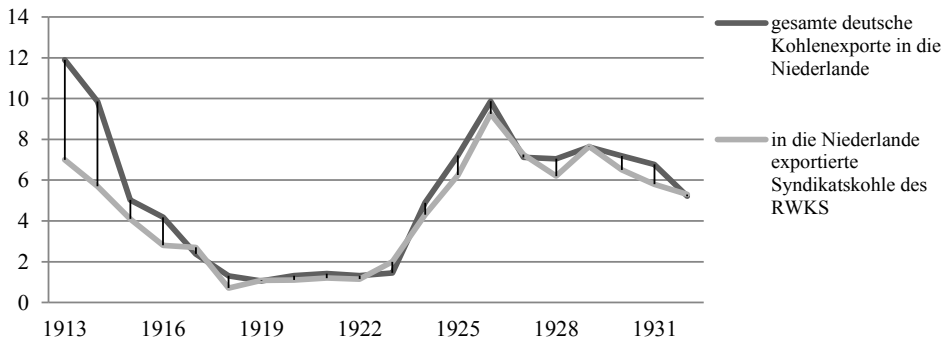
15 Vgl. Klemann, Hein A. M.: Die Niederlande und Deutschland: Wirtschaftliche Integration und politische Konsequenzen 1860–2000, in: Friso Wielenga u. Loek Geeraets (Hgg.): Jahrbuch Zentrum für Niederlande-Studien 17 (2006), S. 109; Sluyterman, Keetie E.: Dutch Enterprise in the Twentieth Century. Business Strategies in a small open Country, London u. New York 2005, S. 53f. u. 66f.; Houwink ten Cate, Johannes: Deutschland und die neutralen Kleinstaaten in Nord- und Nordwesteuropa in der Zwischenkriegszeit. Ein Abriss, in: Harm G. Schröter u. Clemens A. Wurm (Hgg.): Politik, Wirtschaft und internationale Beziehungen, Mainz 1991, S. 20f.

16 Wobei die quantitativ verfügbaren Verbrauchsangaben einige Ungenauigkeiten aufweisen; Richter bezifferte den niederländischen Kohlenverbrauch vor 1914 (exklusive Export) auf 10,5 Millionen Tonnen. Er gründete seine Berechnung auf die Schätzungen der Maas-Kommission (1918); Richter, Johannes: Die Kohlenversorgung der Niederlande, (Diss.) Berlin (1926) 1929, S. 12. Ein deutlich geringerer Verbrauchstrend ist vermerkt bei: Böker, Hans Erich: Hollands Kohlenwirtschaft, Aachen 1928, S. IX. Böker bezifferte den niederländischen Kohlenverbrauch vor 1914 auf ca. 8–9 Millionen Tonnen. Zum Vergleich: Der gesamte Koksbedarf der lothringischen Minette-region, deren Bedeutung als industrieller Absatzmarkt für die Ruhrkohle immer wieder unterstrichen wurde, lag 1914 gerade einmal bei 4,46 Millionen Tonnen. Verglichen damit war der niederländische Markt größer und mit seinen Wachstumsraten als Absatzmarkt für die steigenden deutschen Förderkapazitäten von größerer Bedeutung; vgl. Banken, Ralf: Die wachsenden Unternehmensverflechtungen der westeuropäischen Montanreviere in Frankreich, Belgien, Luxemburg und Deutschland 1890 bis

1914, in: Cahier Lorraine 21 (2002), S. 107–127; ausführlicher zu den Transportzusammenhängen: Nievelstein, Markus: Lothringen im Kalkül der rheinisch-westfälischen Schwerindustrie vor dem Ersten Weltkrieg, in: Werner Plumpe u. Christian Kleinschmidt (Hgg.): Unternehmen zwischen Markt und Macht. Aspekte deutscher Unternehmens- und Industriegeschichte im 20. Jahrhundert, Essen 1992, S. 23–28; Angabe laut Denkschrift: Die Kriegsschäden der deutschen Gruben- und Hüttenwerke in Elsass-Lothringen und im Auslande, Juni 1930, o.S., in: Archiv der Stiftung zur Industriegeschichte Thyssen [= SIT], Vereinigte Stahlwerke AG [=VSt]/4083. Nicht nur der niederländische Kohlenverbrauch, auch die Kohlenexportraten der Niederlande entwickelten sich beachtlich. Vor dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges exportierten die Niederlande rund 6 Millionen Tonnen Steinkohle, und zwar exklusive Bunkerkohle; Däbritz: Steinkohlenbergbau Niederlande, Tab. Entwicklung der Kohlenausfuhr, S. 56. Man könnte einwenden, dass deswegen ein großer Teil der Kohlenexporte in die Niederlande nicht zum Verbrauch bestimmt war, sondern weiterexportiert wurde – die Niederlande also lediglich als Transitstation fungierten. Das ist richtig, jedoch wird die Analyse zeigen, dass dieses Argument eigentlich nicht ins Gewicht fällt. Sowohl der Import für den Verbrauch in den Niederlanden als auch der Import für den Transit über Rotterdam und Amsterdam fiel in den Tätigkeitsbereich derselben Unternehmen.

17 Vgl. Rapport van de Staatscommissie. Ingesteld bij Koninklijk Besluit van 26 November 1946. Deel I en II, Den Haag 1948, Tab. Niederländische Kohleneinfuhr, S. 170.

18 Das war zuvor anders gewesen. Fremdling konnte nachweisen, dass 1870/74 noch 21,7% der

Abb. 1.1 Die deutsche Kohle auf dem niederländischen Markt, 1913–1933 (in Mio. Tonnen)

Quelle: BBA 32/3834; Statistiken Aanvoer SHV, in: SHVCA (ohne Signatur, Altsignatur: KA22/ Register); Rapport van de Staatscommissie, S. 170.

schen und belgischen Kohle erstritten worden, deren Marktanteil auf zwölf Prozent zusammengeschnitten war.¹⁹

Das zeitgenössische Bild des niederländischen Kohlenmarktes vor 1914 war demgemäß nicht nur das eines wettbewerbsgesteuerten, sondern auch das eines hochgradig importabhängigen Marktes. Zwar galt das Limburger Revier, das niederländische Kohlenrevier, als eines der ältesten Förderreviere auf dem europäischen Kontinent,²⁰ eine ernstzunehmende Rolle für die niederländische Kohlenversorgung nahm das Revier allerdings erst seit dem Ersten Weltkrieg ein.

Trotz der Kennzeichnung als Wettbewerbsmarkt war zumindest die Anbieterstruktur der deutschen Kohle keineswegs durch vollkommene Konkurrenz charakterisiert (Abb. 1.1). Die gesamten deutschen Exporte in die Niederlande waren insbesondere nach dem Ersten Weltkrieg praktisch deckungsgleich mit der Menge der in die Niederlande exportierten Syndikatskohle des RWKS. Mit Blick auf die geographische Lage des Ruhrreviers überrascht das kaum – und doch stellt sich die Frage, warum die Kohle des Aachener Reviers trotz der direkten Grenzlage nicht präsent war. Lässt sich die fehlende Präsenz der Aachener Kohle auf die Marktmacht des RWKS zurückführen?

niederländischen Kohlenimporte britischer Herkunft waren, während die Importe aus Belgien noch bei 18,5% lagen. Die Importe aus Deutschland lagen zu der Zeit lediglich bei knapp 60%; vgl. Fremdling: *Anglo-German Rivalry*, Tab. S. 617.

¹⁹ Gut 9% davon waren britischer und 3% belgischer Herkunft; ebda., Tab. S. 617.

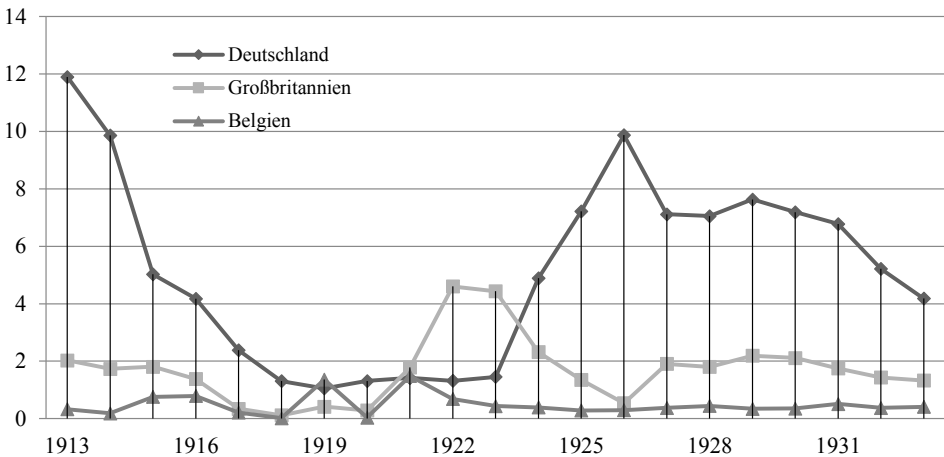
²⁰ Wobei die Meinungen hier stark auseinander-

gehen. Es gibt praktisch kein Steinkohlenrevier, dem der Ruhm des First Movers nicht zugeschrieben worden ist; für das Limburger Revier: Disko, Werner: *Die Entwicklung des holländischen Steinkohlenbergbaues in der Nachkriegszeit und ihre Auswirkungen auf den rheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbau*, Emsdetten 1937, S. 1.

Obwohl man mit der Identifikation der Syndikatskohle als eigentlichem Taktegeber des niederländischen Marktes geneigt ist,²¹ dem RWKS die Schlüsselrolle eines regulierenden Marktplayers zuzuschreiben, denn schließlich galt das RWKS bereits unter Zeitgenossen als marktmächtiger Gigant, belegen die Quellen zunächst einmal keine Marktmacht des RWKS. Denn das RWKS war auf dem niederländischen Kohlenmarkt weder als Kohlenhändler noch als Kohlentransporteur präsent. Das Syndikat ging nicht selbst auf die Kohlenmärkte, vielmehr war das Syndikat eine Art Kommissionär zwischen den Syndikatszechen und den, engen Spielregeln verpflichteten, Syndikatshandelsgesellschaften. Seit 1896 war es anstelle des Syndikats die *NV Steenkolen-Handelsvereniging* (SHV), die auf dem niederländischen Markt mit der Syndikatskohle handelte und mit dem Status einer Syndikatshandelsgesellschaft als verlängerter Arm des RWKS auftrat.²²

Der Ausbruch des Ersten Weltkrieges wirkte wie ein Schock auf das niederländische Marktgefüge.²³ Die niederländischen Kohlenimporte gingen drastisch zurück. 1918 importierten die neutralen Niederlande gerade einmal 1,4 Millionen Tonnen Kohle (Abb. 1.2). Verglichen mit der Einfuhrziffer von 1913, einem konjunkturellen Ausnahmejahr, in dem insgesamt 14 Millionen Tonnen Steinkohle

Abb. 1.2 Die niederländische Kohleneinfuhr 1913–1933 (in Mio. Tonnen)



Quelle: Rapport van de Staatscommissie. Ingesteld bij Koninklijk Besluit van 26 November 1946. Deel I en II, Den Haag 1948, S. 170.

Notiz: Einfuhrziffern beinhalten: Steinkohle, Koks und Briketts; Angaben bis 1932 inkl. Bunkerkohlen, seit 1932 exklusive; 1932ff: Belgien inkl. Luxemburg.

21 Vgl. De Graaff, Andries: *De Kolenvoorziening van Nederland*, Haarlem 1943, S. 37.

22 Vgl. detailliert zu den Bindungsverträgen des Syndikats mit seinen Syndikatshandelsgesellschaften,

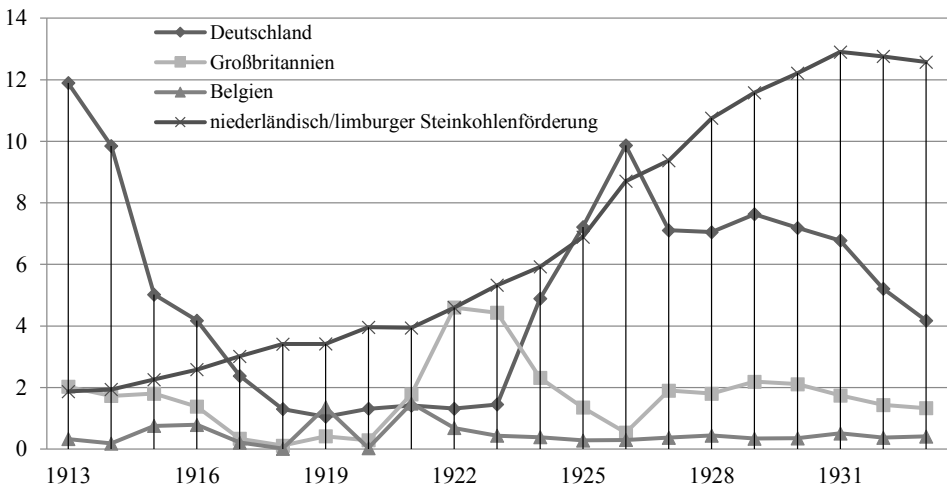
die auf Exklusiv- und Ausschließlichkeitsvereinbarungen beruhen, Kap. 2.2.3; zur Vertragsbeziehung zwischen RWKS und SHV siehe Kap. 3.

23 Kamp: *De Kolenvoorziening*, S. 11.

importiert worden waren, bedeutete das ein geradezu klägliches Quantum. Die Niederlande gerieten durch den Ersten Weltkrieg in eine heftige Versorgungskrise, die vor allem aus der Abhängigkeit von deutschen Kohlenimporten resultierte. Die fehlenden Importmöglichkeiten verursachten dabei nicht nur einen gravierenden Kohlenmangel während des Krieges, sondern schufen gleichzeitig die Voraussetzungen für einen Verteilungskonflikt in der niederländischen Kohlenversorgung nach dem Krieg.

Ergänzt man die angeführte Abbildung (Abb. 1.2) um die niederländische Kohlenförderung, zeigt sich die eindrucksvolle Entwicklung des Limburger Reviers (Abb. 1.3). Das heimische Fördervolumen entwickelte sich derart rasant, dass die Niederlande 1931 erstmals mehr Kohlen exportierten als sie importierten. Damit stellte sich die niederländische Kohlenhandelsbilanz zumindest kurzzeitig aktiv. Von einem importabhängigen Markt konnte deshalb seit der Mitte der 1920er Jahre keine Rede mehr sein.²⁴ Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Wettbewerbsintensität durch den Markteintritt des großen niederländischen Anbieters insbesondere nach dem Ersten Weltkrieg stark zunahm.²⁵

Abb. 1.3 Die niederländische Kohleneinfuhr und die Förderung Südlimburgs, 1913–1933 (in Mio. Tonnen)



Quelle: Rapport van de Staatscommissie, S. 170.

Notiz: Wie Abb. 1.2.

²⁴ Tab., in: Rapport van de Staatscommissie, S. 164f.

²⁵ Disko: Holländischer Steinkohlenbergbau, S. 12–14; vgl. ferner: Regul: Wettbewerbslage, S. 6.

Die beeindruckende Förderentwicklung des Limburger Reviers wurde maßgeblich von den *NV Staatsmijnen* (Staatsmijnen), der großen niederländischen staatlichen Bergwerksgesellschaft, getragen. Naturgemäß hatte die niederländische Regierung ein Interesse am Wohlergehen des eigenen Unternehmens, zumal der Aufschluss erhebliche Investitionen erfordert hatte.²⁶ Wie die Grafiken (Abb. 1.2 u. 1.3) erahnen lassen, stellte sich die Bedeutung der deutschen Kohle seit der wirtschaftlichen Stabilisierung trotzdem rasch und vor allem auf einem hohen Niveau wieder ein. Auch die auf dem niederländischen Markt verfügbaren Kohlen aus Großbritannien pendelten sich, nach einem hohen Importniveau in der unmittelbaren Nachkriegszeit, wieder auf einem ähnlichen Wert wie in der Vorkriegszeit ein. Hatte sich also auf dem niederländischen Kohlenmarkt nach der Überwindung der kriegsbedingten Versorgungskrise erneut eine mit dem Vorkriegszustand vergleichbare Anbieterstruktur – und damit eine übermächtige Position der Syndikatskohle – durchgesetzt?

Zwei Faktoren machen das unwahrscheinlich. Neben der enormen Ausweitung der heimischen, niederländischen Förderung²⁷ ist auf die Politisierung der Kohlenwirtschaft auf transnationaler Ebene durch die deutschen Reparationskohlenverpflichtungen zu verweisen. Der Erste Weltkrieg bedeutete nicht nur für das kriegführende Deutsche Reich die Einführung einer Zwangsbewirtschaftung und damit eine zunehmende staatliche Intervention in die Kohlenwirtschaft.²⁸ Auch in den Niederlanden griff der Staat zum Mittel sogenannter Krisenvereinigungen.²⁹ Seit 1921 wurde die staatliche Einhegung der Kohlenwirtschaft, zumindest in den Niederlanden, wieder aufgegeben. Trotzdem konnten die Niederlande die hohen Importe von der Ruhr nicht direkt wieder aufnehmen. Denn der Versailler Vertrag verpflichtete Deutschland, und damit das RWKS, zur Lieferung erheblicher Mengen Reparationskohle an Frankreich, Luxemburg, Belgien und Italien. Zwar war Deutschland als Ganzes betrachtet bereits vor 1914 ein kohlenwirtschaftlicher Nettoerzeuger, die Belastungen durch die Reparationskohlenlieferungen bei dem gleichzeitigen Verlust des Saarreviers und großer Teile Oberschlesiens waren dabei aber so hoch, dass einige der traditionellen Exportziele deutlich vernachlässigt werden mussten.³⁰ Gleichzeitig wurden insbesondere die britischen Kohlenexporte durch die deutsche Reparationskohle von einigen der

26 Ausführungen Janus zur Begünstigung des niederländischen Bergbaus durch den niederländischen Staat, in: Stenographische Niederschrift über die Sitzung vom 08.03.1928 [Ausfuhrausschuss], Bl. 37, in: BBA 33/1006.

27 Vgl. dazu: Vries, Johan de: *The Netherlands Economy in the Twentieth Century. An Examination of the most characteristic Features in the Period 1900–1970*, Assen 1978, S. 81.

28 Wulf, Peter: *Die Vorstellungen der deutschen Industrie zur Neuordnung der Wirtschaft nach dem 1. Weltkrieg*, in: ZUG 1 (1987), S. 24.

29 «Crisisverenigingen», so der der Ausdruck des Zeitgenossen Beyen; Beyen, Johan W.: *Het Spelen de Knickers. Een Kroniek van fiftig Jaren*, Rotterdam 1968, S. 11.

30 Storm: *Deutsche Kohlenwirtschaft*, S. 4.

angestammten britischen Exportmärkte abgelenkt und nicht selten auch verdrängt.³¹

Aus dieser massiven Umlenkung der Kohlenströme folgte dem quantitativen Bild nach jedoch keineswegs ein Abzug der Syndikatskohle vom niederländischen Kohlenmarkt und ein nachhaltiges Erstarken der Kohlenimporte aus Großbritannien. Die seit 1924 erneute starke Stellung der Syndikatskohle auf dem Markt bleibt also erklärungsbedürftig. Durch die Verschränkung der verschiedenen Makroebenen, des Politischen und des Wirtschaftlichen Systems, gerät die quantitative Auseinandersetzung mit dem niederländischen Kohlenmarkt an ihre Grenzen. Die zeitgenössische Kennzeichnung des niederländischen Marktes als importabhängiger Wettbewerbsmarkt ist, von ihren quantitativen Eckpunkten ausgehend, jedoch zumindest nach dem Ersten Weltkrieg ungewöhnlich. Rückschlüsse zur Marktmacht lassen sich auf dieser Grundlage nicht formulieren, da sich die Frage nach dem Handeln der Akteure anhand der Mengenverteilung und der Marktposition nicht auflösen lässt.³²

Gelang es dem mächtigen Syndikat, die Reparationskohlenregelungen auszuhebeln und sich gleichzeitig erfolgreich gegen die britischen und niederländischen Kohlen zu behaupten und damit Marktmacht auszuüben? Und welche Rolle spielte dabei die SHV?³³ Die aufgeführte Zusammenstellung (Tab. 1.4) ist der Versuch einer Marktübersicht, die aus dem Archivbestand einer deutschen Kohlen-großhandlung stammt. Ausgehend von den Förderziffern der relevanten Kohlen-nationen, schloss die Darstellung über die Import- und Exportziffern des niederländischen Marktes auf die von der SHV bearbeiteten Kohlenmengen. Diese Schätzungen stammen aus der Überlieferung der Raab Karcher & Cie GmbH (Raab Karcher), deren Geschäftsführer, Willi Huber, den Auftrag für diese Zusammenstellung erteilte. Derartige Marktübersichten waren für die handelsbetei-ligten Unternehmen der Ruhrkohlenwirtschaft aufgrund der Absatzorganisation durch das Ruhrsyndikat überaus unüblich. Raab Karcher war selbst kein Syнди-

31 Braddock, Peter: The Effect of Reparations on the British Coal Trade (Conference-Paper: The Economic History Society. Annual Conference, University of Warwick, 3–5 April 2009), S. 79.

32 Vor allem die politikhistorische Forschung geht für das wirtschaftliche Verhältnis zwischen Deutschland und den Niederlanden während des Untersuchungszeitraums von einer «Komplementarität» aus. Dazu etwa: Wielenga, Friso: Die Niederlande. Politik und politische Kultur im 20. Jahrhundert, Münster, New York u. a. 2008, S. 58.

33 Es ließe sich argumentieren, dass die sich in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre erneut ein-stellende starke Stellung der Syndikatskohle auf dem niederländischen Kohlenmarkt mit den Preisen

zu tun hatte. So könnte man vermuten, dass das niederländische Preisniveau so hoch war, dass es sich für das Syndikat lohnte, deutsche Kohle unter allen Umständen in die Niederlande zu exportieren. Das war jedoch nicht der Fall. Der Kohlenpreis des niederländischen Marktes unterlag bis Ende der 1920er Jahre dem Weltmarktpreis und der lag bereits vor dem Ersten Weltkrieg und auch während der stabilen Jahre der Zwischenkriegszeit unterhalb des deutschen Binnenmarktpreises. Auch die exportfördernde Wirkung der Inflation kann die starke Präsenz der Syndikatskohle nicht erklären, denn die Kohlenimporte aus Deutschland zogen vor allem seit der Stabilisierung stark an (vgl. dazu Abb. 1.1 u. Abb. 1.2).

Tab.1.4 Die europäische Kohle, der niederländische Markt und die SHV, 1926 und 1927

	1926 (t)	1927 (t)
Steinkohlenförderung der europäischen Nationen		
Großbritannien	129.000.000	259.000.000
Deutschland	145.000.000	153.600.000
– hiervon Ruhrrevier	112.100.000	118.000.000
Niederlande	8.649.000	9.232.000
Exporte (inkl. Bunkerkohle)		
Großbritannien	28.000.000	68.000.000
Deutschland	38.200.000	26.900.000
Niederlande (exkl. Bunkerkohle)	4.500.000	4.200.000
Niederlande*		
niederländischer Kohlenverbrauch	15.000.000	14.900.000
Bunkerkohlenlieferungen	3.812.000	2.246.000
Einfuhr (inkl. Bunkerkohle)	7.907.000	9.637.000
– aus Großbritannien	535.000	1.907.000
– aus Belgien	298.500	376.000
– aus Deutschland	10.027.000	7.277.000
Anteil der Syndikatskohle des RWKS an der niederländischen Gesamteinfuhr	79,00 %	70,00 %
SHV		
Beteiligung an nl. Bunkerkohlenlieferungen	59,00 %	46,50 %
Export SHV	1.291.651	597.454
Umsatz, Hauptkontor (Utrecht)	6.167.518	5.272.484
Umsatz, Niederlassung Rotterdam	3.292.833	2.007.467
Umsatz, Niederlassung Amsterdam	591.290	425.262

Quelle: Aufstellung, o. D. [Ende 1928], o.S., in: Abt. 200/2/320/00-17.

Notiz: Die deutlich nachvollziehbaren und ungewöhnlichen Schwankungen der Jahre 1926 und 1927 erklären sich aus dem britischen Generalstreik des Jahres 1926. Das verfälscht das Bild des Marktes deutlich, siehe dazu Abb.1.1 bis Abb.1.3. Zu der Aufstellung in der Akte gehört ein Kommentar zur SHV, o.V., o. D. [Ende 1928], in dem es heißt, es gebe nur wenige Namen, «die einen solchen faszinierenden Klang haben als den der SHV. Kaum dass ein Gerücht in Umlauf kommt in Hinblick auf öfters imaginäre Geschehnisse auf Schiffsfahrtsgebiet, dann wird in neun von zehn Fällen dabei der Name der SHV [...] genannt.» Die SHV habe außerdem eine «ungeheure Machtentwicklung» durchgemacht und doch habe das Unternehmen «von der Gründung ab das Ruhrkohlenyndikat» vertreten. Von Bedeutung dürfte außerdem die handschriftliche Notiz am Rand der Aufstellung sein; demnach schützte die SHV regelmäßig eine 18-prozentige Dividende aus, woraus Huber, als Geschäftsführer von Raab Karcher, das hohe Potential des Marktes ableitete; Zit. u. Notiz, in: ebda.; zur Gewinn- und Umsatzentwicklung der SHV vgl. Abb. VI (Anhang).

* Die angegebenen Summen sind lediglich Schätzungen! Das liegt daran, dass die Zahlen nicht vom RWKS oder von der SHV zusammengestellt, sondern von Raab Karcher zusammengeführt wurden und Raab Karcher in der Absatzorganisation des RWKS keine beaufsichtigende oder lenkende Position ausübte und daher keinen Anspruch auf genaue Angaben hatte.

katsmitglied, sondern gehörte zunächst als Werkshandelsgesellschaft oder, um den Syndikatsterminus anzubringen, als Zechenhandelsgesellschaft zur Gelsenkirchener Bergwerks-AG (GBAG). 1926 wurde Raab Karcher in die Vereinigte Stahlwerke AG (VSt) eingebracht und entwickelte sich zur wichtigsten Kohlenhandelsgesellschaft der VSt. Trotzdem blieb Raab Karcher in die Absatzorganisation des Syndikats eingebettet.

Als eines von unzähligen syndikatsgebundenen Kohlenhandelsunternehmen hatte Raab Karcher mit der Verteilung von Aufträgen, allgemein mit der Disponierung der Syndikatskohle, überhaupt nichts zu tun. Die Auftragsvergabe war die alleinige Aufgabe der vom Syndikat ermächtigten Syndikatshandelsgesellschaften. Für den niederländischen Markt stand Raab Karcher daher unter der Führung der SHV. Raab Karcher war jedoch eine von mehreren ambitionierten Kohlenhandelsgesellschaften, die während der 1920er Jahre für einen Wirbel im Syndikat sorgten, indem sie danach trachteten, den Absatz aus der Organisationshoheit des RWKS herauszulösen und zu liberalisieren. Die Ambitionen Raab Karchers und einige ähnlich gelagerte Interessen von bedeutenden Syndikatsmitgliedern setzten die zentralisierte Absatzorganisation des Syndikats nach dem Ersten Weltkrieg unter starken Legitimationsdruck. Huber zielte darauf ab, die von der SHV ausgeführte und gelenkte Absatzorganisation selbst zu übernehmen; deshalb ließ er die Marktübersicht anfertigen.³⁴ Damit wandte er sich mit einigen anderen gegen die vom RWKS seit Jahrzehnten verteidigte Praxis, den Absatz von einem außenstehenden, dem Syndikat aber vertraglich verpflichteten Syndikatsgroßhandel, in den Niederlanden der SHV, ausführen zu lassen.

Trotz des starken syndikatsinternen Drucks mit dem Ziel einer Absatzliberalisierung setzte sich für den niederländischen Kohlenmarkt eine von der SHV abgelöste Absatzorganisation der Syndikatskohle nicht durch. Die SHV blieb, trotz der Konflikte, die erste und oberste Handelsgesellschaft des RWKS auf dem niederländischen Markt. Es gelang der SHV sogar, die eigene Position auf dem niederländischen Kohlenmarkt zu festigen und auszubauen. Bis 1932 wurde der Markt in eine umfassend gebundene Form überführt, und zwar über die exklusive Zuständigkeit der SHV für die Syndikatskohle hinaus. Im zeitgenössischen Sprachgebrauch

34 Zusätzlich stimuliert wurde die Forderung nach Absatzliberalisierung in Bezug auf die Niederlande durch den Umstand, dass die Niederlande in der Zwischenkriegszeit eine neue, strategische Bedeutung erlangen konnten. Amsterdam wurde zum wichtigen Finanzmarkt, der, gewachsen durch Kapitalfluchtmittel und durch den Anschluss deutscher Banken vom Londoner Finanzmarkt, eine wesentliche Ersatzfunktion übernahm. Mit dem Wegfall lothringischen Erzes gewann auch der Erzimport über Rotterdam

weiter an Bedeutung; zum Finanzplatz: Kreutzmüller, Christoph: Händler und Handlungsgelhilfen: Der Finanzplatz Amsterdam und die deutschen Großbanken 1918–1945, Stuttgart 2005, S. 22f. Einige erste Einschätzungen zum Erzbezug über die Niederlande: Wengenroth, Ulrich: Auslandsinvestitionen der deutschen Schwerindustrie zur Sicherung ihrer Erzversorgung zwischen den Gründerjahren und der Wirtschaftskrise (Working Paper, München, 1998), S. 11f.

würde man die 1932 erreichte Marktkonstellation als kartelliert bezeichnen.³⁵ Die Mengenteile und die Verkaufspreise der Syndikatskohle, der britischen Kohle und sogar der Limburger Kohle waren durch Syndizierung, Fusionen und Konventionen vollständig eingehegt und konzentriert.³⁶

Aus dem Druck auf eine Absatzliberalisierung innerhalb des Syndikats und der weiterhin exklusiven Zuständigkeit der SHV für die Syndikatskohle auf dem niederländischen Markt leitet sich die Frage ab, wer der Träger der Marktmacht auf dem niederländischen Markt war. Quantitativ war es auch 1932 noch die Syndikatskohle, die die Rolle eines Taktgebers einnahm. Die Beziehung zwischen Syndikat und SHV ist allerdings nicht so eindeutig zu charakterisieren, weswegen sich aus den quantitativen Eckpunkten nicht ableiten lässt, ob die Marktmacht vom Syndikat oder von der SHV ausgeübt wurde. Die aus der heutigen Sicht plausible Überlegung, dass eine Syndikatshandelsgesellschaft des RWKS den machtvollen und auch marktmächtigen Part in der Beziehung spielte, war für Zeitgenossen schlicht undenkbar. Dem RWKS wurde ein geradezu grenzenloser Machtspielraum zugeschrieben, während die Syndikatshandelsgesellschaften als abhängige «Diener»³⁷ eines dominanten und bisweilen drakonisch strafenden Syndikats etikettiert wurden.³⁸ Inwiefern das auf den niederländischen Markt und die Beziehung von RWKS und SHV zutrifft, ist die große und im Folgenden zu klärende Frage. Statt a priori von einer Übermacht des Syndikats auszugehen, wird die offen gehaltene Arbeitshypothese verfolgt, dass der niederländische Markt zwar vielleicht vor 1914 ein Wettbewerbsmarkt war, dieser jedoch bereits durch ein besonderes Organisationsprinzip gelenkt wurde. Das Prinzip als solches, ein Kartellprinzip, breitete sich während des Untersuchungszeitraums nicht nur aus, sondern wandelte sich und schloss bis Ende der 1920er Jahre alle großen Marktteilnehmer ein. Die wesentliche Frage ist, ob der Träger der Marktmacht 1932 ein anderer war als vor dem Ersten Weltkrieg. Ein solcher etwaiger Transformationsprozess lässt sich quantitativ nicht fassen, denn die Marktstellung der Syndikats-

35 Stockder, Archibald H.: *German Trade Associations. The Coal Kartells*, New York 1924, S. xi–xl.

36 Sneller, Zeger Willem: *Geschiedenis van de Steenkolenhandel van Rotterdam*, Rotterdam 1946, S. 244.

37 So formulierte Wiedenfeld zur Systemintegration des Handels in das RWKS: «Der Handel [...] ist so zum Diener der Produktionsverhältnisse gemacht worden.» Zit. Wiedenfeld, Kurt: *Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat*, Bonn 1912, S. 30.

38 Pilgrim, Alfred: *Die Organisation des Ruhrkohlenabsatzes*, in: Ernst Herbig u. Ernst Jüngst (Hgg.): *Bergwirtschaftliches Handbuch*, Berlin 1931, S. 663; Preute, Hans: *Die Absatz- und Verkehrsverhältnisse des rheinisch-westfälischen Koh-*

lenbergbaus vor und nach dem Weltkriege, (Diss.) Bochum 1934, S. 25f.; Schmitz, Albert: *Entwicklungsstadien des westdeutschen Kohlen Großhandels unter Einwirkung der Syndikate*, (Diss.) Köln 1925, S. 18; Richter: *Kohlenversorgung*, S. 33; Lüthgen, Helmut: *Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme*, Leipzig u. Erlangen 1926, S. 151; Buschmann, Hans: *Bergbausyndikate oder freie Wirtschaft? Untersuchung der Zweckmäßigkeit der Syndizierung des Kohlenbergbaus auf Grund der geschichtlichen Entwicklung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats*, Berlin 1926, S. 45ff.; Heinrichsbauer: *Ruhrbergbau*, S. 101–104; Muthesius: *Ruhrkohle*, S. 193f.

kohle auf dem niederländischen Markt war zwar 1932 nicht mehr übermäßig dominant, aber doch noch überraschend stark. Die Marktstellung liefert indes keinen Hinweis auf die Bindungen der entscheidenden Akteure und erst recht lässt sich aus der Marktstellung keine Interpretation zur Marktmacht ableiten.³⁹ Um die Frage nach dem effektiven Träger der Marktmacht auf dem niederländischen Kohlenmarkt zu beantworten, muss die Analyse qualitativ und vor allem unternehmenshistorisch ansetzen und dabei die Machtverlagerung innerhalb dieser Beziehung von Kartell und Markt durchleuchten.

1.2 Forschungs- und Untersuchungsgegenstand

Der Absatz, die Absatzbeziehungen, Absatzorganisationen und auch Absatzstrategien gehören zu den Stiefkindern der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte.⁴⁰ Für die Unternehmensgeschichte lässt sich auch methodisch ein Primat der produktiven Funktion von Unternehmen konstatieren. Hartmut Berghoff bemerkte in diesem Zusammenhang: «In der Ökonomie galt die Produktion lange als das entscheidende Element der Wertschöpfungskette. Der Absatz dagegen schien eine nachgeordnete, fast schon triviale Funktion zu sein.»⁴¹ Bezogen auf den Forschungsstand zur Ruhrkohlenwirtschaft ist die Feststellung Berghoffs, der Absatz sei infolge ideengeschichtlicher Dogmatik ein nur sekundäres Untersuchungsobjekt, um ein weiteres Argument zu ergänzen. Der wesentliche Rohstoff der Industrie und der wichtigste Wärme- und Energiespender der Haushalte, die Steinkohle, lagerte insbesondere im Ruhrgebiet.⁴² Die Relevanz des Ruhrsyndi-

39 Trotz sinkenden Marktanteils war der niederländische Absatzmarkt auch Ende der 1920er und Anfang der 1930er Jahre von höchster Relevanz für das Syndikat. 1930 machten die Niederlande unter den Exportzielen der Syndikatskohle mit gut 23 Prozent noch immer den größten ausländischen Posten aus. Aufstellung: Die Ausfuhr des RWKS 1930–1931, o. S., in: BBA 33/331. Real hatte das Syndikat 6,8 Millionen Tonnen über die SHV in die Niederlande exportiert; mit 6,4 Millionen Tonnen und knapp 22% rangierte der Kohlenexport Frankreichs lediglich an zweiter Stelle; mit 17% nahm Belgien Platz drei und Italien mit knapp 13% Platz vier ein; die Bedeutung der Exportziele Frankreich, Belgien und Italien war nur infolge der Reparationskohlenregelungen so hoch; der Absatz des Syndikats in die Niederlande hingegen war *trotz* der Reparationskohlenregelung weiterhin der wichtigste Exportmarkt des Syndikats.

40 Kleinschmidt, Christian u. Triebel, Florian: Plädoyer für eine (unternehmens-)historische Mar-

keting-Forschung, in: dies. (Hgg.): Marketing. Historische Aspekte der Wettbewerbs- und Absatzpolitik, Essen 2004, S. 9ff.; Blauch, Fritz: Absatzstrategien deutscher Unternehmen im 19. und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, in: Hans Pohl (Hg.): Absatzstrategien deutscher Unternehmen, Wiesbaden 1982, S. 5–47.

41 Zit. Berghoff, Hartmut: Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung, Paderborn, München u. a. 2004, S. 313.

42 Vgl. Holtfrerich, Carl-Ludwig: Quantitative Wirtschaftsgeschichte des Ruhrkohlenbergbaus im 19. Jahrhundert. Eine Führungssektoranalyse, Dortmund 1973, S. 15ff. u. S. 32. Zur Entwicklung des Ruhrkohlenbergbaus im Vergleich der deutschen Montanreviere im 20. Jahrhundert siehe: Ziegler, Dieter: Kriegswirtschaft, Kriegsfolgenbewältigung, Kriegsvorbereitung. Der deutsche Bergbau im dauernden Ausnahmezustand (1914–1945), in: ders. (Hg.): Rohstoffgewinnung im Strukturwandel. Der deutsche

kats für die Befriedigung der Kohlennachfrage wird in der Forschung zwar nicht in Gänze, wohl aber in seiner Absatzdimension ausgeklammert.⁴³ Die Verfasser von Unternehmensfestschriften einschlägiger Ruhrzechen werden zum Beispiel nicht müde, die Bedeutung des nominellen Fördervolumens, genauer der «Beteiligungsziffer», beim RWKS für den Rang der betreffenden Zeche im Revier heranzuziehen.⁴⁴ Dabei haben im Übrigen nicht nur die Verfasser derartiger Festschriften kaum Verständnis dafür, dass es keinesfalls als hinreichend gelten konnte, Millionen von Tonnen Steinkohle aus der Tiefe zu holen, aufzubereiten und unter Umständen zu veredeln, um die Mengen dann in das Syndikat einzubringen. In dem Moment war zwar das Produkt geschaffen, nicht aber die Wertschöpfung beendet, denn die Brennstoffe mussten vermittelt, zum Verbraucher transportiert und selbstredend auch bezahlt werden. Erst dann war die Wertschöpfungskette abgeschlossen und die Leistung und der Erfolg einer Zeche oder des Syndikats waren bewertbar.

Der Aufwand für die Marktvermittlung und den Absatz von Kohle war während des Untersuchungszeitraums beträchtlich. Steinkohle war das zentrale Masengut, günstig im Wert-Gewicht-Verhältnis und dadurch teuer im Transport, währenddessen nicht oder nur teilweise substituierbar, gleichzeitig aber von grundlegender Bedeutung für die Industrie und in Form des Hausbrands unentbehrlich für das gesamtgesellschaftliche System. Auch Transportdienstleistungen waren, ob sie per Eisenbahn oder Schiff vorgenommen wurden, ohne das Antriebsaggregat Steinkohle nicht denkbar.⁴⁵ Den *einen* Markt für Steinkohle hat es daher nicht gegeben, vielmehr hatte eine kohlenwirtschaftliche Absatzorganisation zahlreiche Marktsegmente zu bedienen, deren Marktparameter deutlich voneinander abwichen und das Absatzgeschäft zu einem vielschichtigen und komplexen Unterfangen machten. Die industrielle Nachfrage unterlag der Konjunktur, der Bedarf im Hausbrand war saisonal und die Abnahme von Bunkerkohle war sowohl konjunkturell bedingt als auch saisonal gelenkt.⁴⁶

Bergbau im 20. Jahrhundert, Geschichte des deutschen Bergbaus, Bd. 4, Münster 2013, S. 15–182.

43 Zu den verschiedenen Schwerpunkten der RWKS-Forschung, vgl. ausführlich Kap. 2.1.

44 Treue, Wilhelm: Dahlbusch. Geschichte eines Unternehmens im Ruhrgebiet, Mainz 1988, v. a. S. 23–34. Treue legte, wie die folgenden Autoren, die Beteiligungsziffer an Stelle der realen Förderung der Zeche zu Grunde, etwa: o.V.: 25 Jahre Bergbau der Vereinigte Stahlwerke-AG bzw. der Gelsenkirchener Bergwerks-AG, 1926–1951, o. O. 1951; o.V.: Der Bergbau in den Feldern der Gewerkschaften Diegardt-Mevissen I–V. Zur Erinnerung an das fünfundzwanzigjährige Bestehen des Steinkohlenbergwerks Diegardt in Rheinhausen (Ndrh.), o. O., o. J. [1935];

Mariaux, Franz: Gedenkwort zum hundertjährigen Bestehen der Harpener Bergbau Aktien-Gesellschaft, Dortmund 1956; o.V.: Hundert Jahre Concordia. Die Geschichte einer Zeche, o. O. 1950.

45 Es ist bezeichnend, dass Wagenführs bekannte Analyse über die Veränderung der deutschen Wirtschaftsstruktur im Wesentlichen auf dem Indikator Steinkohle beruht. Das liegt an der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung, die die Steinkohle bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts innehatte; siehe: Wagenführ, Rolf: Die Industriewirtschaft. Entwicklungstendenzen der deutschen und internationalen Industrieproduktion 1860 bis 1932, Berlin 1933.

46 Vgl. Jüngst, Ernst: Der Ruhrbergbau in seiner

Das Jahr 1893 markierte für die Zechen des Ruhrreviers eine Zäsur; nicht nur weil das RWKS in diesem Jahr gegründet wurde, zu den Vorbildern der deutschen Kartellentwicklung avancierte und die angeschlossenen Zechen ganz grundsätzlich in ihrer Entwicklung beeinflusste,⁴⁷ sondern auch weil ab diesem Zeitpunkt der Absatz nicht mehr länger zwischen den einzelnen Zechenbesitzern und einem übermächtigen Großhandel geregelt wurde. Die gesamte Absatzorganisation wurde in das Syndikat verlagert. Das Syndikat integrierte nach seiner Gründung zwar nicht über Nacht, aber doch rasch, neben der Produktionsregulierung und der Preisstellung,⁴⁸ eine Absatzfunktion, die sowohl den Großhandel als auch die Kohlentransporte für die syndikatsbeteiligten Zechen zentralisierte und koordinierte.

Es ist deshalb eigentlich nicht weiter verwunderlich, dass die Festschriften, aber auch neuere Arbeiten zur Ruhrkohlenwirtschaft, die Absatzdimension insgesamt ausklammern. Das relevante Quellenmaterial, das Aufschluss über die Absatzstrategie und die Absatzorganisation der Ruhrzechen geben kann, lagert nicht in den Unternehmensbeständen der Zechen oder Konzerne. Allenfalls zu bestimmten Zeitpunkten, nämlich dann, wenn sich das Syndikat in Erneuerungsverhandlungen befand, wurden von den Generaldirektorien und Vorständen der Zechen absatzbezogene Überlegungen angestellt. Die Generierung der Absatzstrategie der Ruhrzechen und auch die Auseinandersetzung um die Absatzorganisation fanden indes nicht hinter den Toren der Bergbaugesellschaften, sondern im RWKS statt. Und die Frage der Absatzorganisation, sowie damit verknüpft auch die Frage von Handel und Transport der Kohle, hatte für die Zechenbesitzer keinesfalls einen «triviale[n]»⁴⁹ Charakter. Im Gegenteil, bei der Durchsicht der Syndikatsunterlagen zeigt sich, dass die Frage der Absatzorganisation einen hohen Stellenwert für die ständig tagenden und beratenden Zechenbesitzer einnahm. Vor allem seit dem Ersten Weltkrieg entwickelte sich die Frage der syndizierten Absatzorganisation

volkswirtschaftlichen Bedeutung, in: Ernst Herbig u. d. s. (Hgg.): *Bergwirtschaftliches Handbuch*, Berlin 1931, S. 14f.; Bonikowsky, Käthe: *Kohlenabsatz und Kohlenverbrauch in Deutschland*, in: Karl Borchart (Hg.): *Handbuch der Kohlenwirtschaft. Ein Nachschlagewerk für Kohlenzeuger, Kohlenhändler und Kohlenverbraucher*, Berlin 1926, S. 421–424.

47 Parker, William N.: *Entrepreneurship, Industrial Organization, and Economic Growth: A German Example*, in: *The Journal of Economic History* 14/4 (1954), S. 380–400, Zit. 384.

48 Vor allem die ökonomische Forschung, die das RWKS als Untersuchungsgegenstand wesentlich früher aufgegriffen hat als die quellenempirisch historisch arbeitende Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte, fokussiert Preis-, Produktions-

und Effizienzeffekte; vgl. dazu: Bittner, Thomas: *An Event Study of the Rhenish-Westphalian Coal Syndicate*, in: *Europe Review of Economic History* 9 (2005), S. 337–364; ähnlich bereits: Peters, Lon L.: *Managing Competition in German Coal 1893–1913*, in: *The Journal of Economic History* 2 (1989), S. 432; vgl. außerdem: Burhop, Carsten u. Lübbers, Thorsten: *Cartels, Managerial Incentives, and Productive Efficiency in German Coal Mining, 1881–1913*, in: *Journal of Economic History* 2 (2009), S. 501–528, u. Lübbers, Thorsten: *Is Cartelisation profitable? A Case Study of the Rhenish-Westphalian Coal Syndicate, 1893–1913* (Working Paper MPI for Research on Collective Goods, 2009/9), S. 29.

49 Zit. Berghoff: *Moderne Unternehmensgeschichte*, S. 313.

langsam, aber stetig zu einem regelrechten und im Syndikat ausgetragenen Absatzkonflikt, der das vom RWKS geschaffene Ordnungsgefüge schwer belastete und in der Zwischenkriegszeit seinen vorläufigen Höhepunkt erreichte.⁵⁰

Wegen der Bedeutung des Absatzes und der bisher nicht erfolgten Forschung ist es angebracht, sich mit dem RWKS, also mit einer der wichtigsten kartellierten Absatzorganisationen des 20. Jahrhunderts zu befassen und dabei dessen Absatzfunktion zum Untersuchungsgegenstand zu erheben. Für die Auseinandersetzung mit dem Syndikat, bei dem bis zu 900 Verwaltungsangestellte im Essener Hauptgebäude damit beschäftigt waren, die unzähligen Preiskategorien für die einzelnen Kohlensorten abzustimmen,⁵¹ ist die methodische Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes zentral. Ohne eine solche liefe man Gefahr, sich in dem dichten und weit verzweigten Geflecht aus Verträgen, Absprachen und Kompromissen, die das Syndikat hervorbrachte, zu verstricken und letztlich bei Bekanntem stehenzubleiben, ohne auf die Interessen und Motive der beteiligten Unternehmen adäquat eingehen zu können.⁵² Es bedarf, mit anderen Worten, einer Art Brennglas, das die Absatzorganisation des RWKS fallspezifisch bündelt und so deren Wirkung auf einer tiefer gehenden, unternehmenshistorischen Ebene sichtbar machen kann.

Wie angerissen, unterteilte die Absatzorganisation des RWKS das Absatzgeschäft auf oberster Ebene in sogenannte Verkaufsreviere. Für jedes definierte Verkaufsrevier wurde eine Handelsgesellschaft durch das Syndikat benannt, die als Syndikatshandelsgesellschaft dieses Absatzgebiet exklusiv bearbeitete. Für die ausdifferenzierte Absatzorganisation des RWKS existiert genau ein Fall, bei dem sowohl die Überlieferung des RWKS als auch die der Syndikatshandelsgesellschaft vorhanden und zugänglich sind: das bereits quantitativ charakterisierte niederländische Verkaufsrevier mit seiner SHV. Es war deshalb naheliegend, markt- und fallspezifisch den Kohlenabsatz des RWKS in das bestrittene niederländische Verkaufsrevier zum Brennglas für die Analyse der Absatzorganisation zu machen. Doch noch ein weiterer Grund macht die Untersuchung der Beziehung zwischen RWKS und SHV interessant. Die SHV wurde von Frits H. Fentener van Vlissingen geführt. Der Niederländer war im Ruhrrevier kein Unbekannter, sondern ein einflussreicher Großunternehmer. Seine Hauptunternehmung, die SHV, in der er durch Leitung und Aktienbesitz die Vormachtstellung ausübte, war die besagte

50 Dieser Konflikt wurde nur teilweise und wenn in Auszügen öffentlich; vgl. etwa: Dambitsch, Alfred: Art. «Zu den Erneuerungsverhandlungen», in: Vossische Zeitung, Nr. 59, 04. 02. 1922; ferner: Art. «Uebelstaende im Kohlenvertrieb. Klagen gegen das Kohlensyndikat», in: Kölnische Volkszeitung, vom 14. 05. 1928, S. 3.

51 Angabe laut: Fear: Cartels, S. 269.

52 Wie etwa bei: Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle

1893–1943. Aus der Geschichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, Essen 1943; Wiedenfeld, Kurt: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, Bonn 1912; Transfeldt, Theodor: Die Preisentwicklung der Ruhrkohle 1893–1925 unter der Preispolitik des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats, Leipzig 1926; Heinrichsbauer, August: Der Ruhrbergbau in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, Essen 1948.

Syndikatshandelsgesellschaft des RWKS für den niederländischen Markt. Die SHV entwickelte sich seit dem Ersten Weltkrieg wohl zu einem der größten und einflussreichsten Multinationals der Niederlande. Auch deshalb fällt es schwer, anzunehmen, die SHV sei vom RWKS gelenkt und als Syndikatsdiener von den im RWKS vereinten Ruhrbaronen dominiert worden.⁵³ Die Untersuchung dieser Absatzbeziehung verspricht daher eine Erweiterung der Kenntnisse nicht nur hinsichtlich der Funktionsweise und der Marktmacht eines Syndikats, sondern auch zu den Hintergründen der bemerkenswerten Unternehmensentwicklung der SHV. Trotz der Bedeutung der Verbindung von RWKS und SHV, die immerhin den gesamten deutsch-niederländischen Kohlenhandel monopolisierte, zählt diese Absatzbeziehung zu den gut verdeckten Unternehmensverflechtungen, über die bisher kaum etwas bekannt ist.

1.3 Fragestellung

Die Bedeutung des RWKS als ein den Absatz der Syndikatsmitglieder organisierender und lenkender Funktionskörper ist bisher nicht untersucht worden. Klassischerweise wird die Bedeutung des Syndikats für unbestrittene Verkaufsreviere mit Monopolpreisen und etwaigem Machtmissbrauch in Verbindung gebracht und entsprechend analytisch hinterfragt. Demgegenüber ist bisher kaum etwas bekannt über den Umgang des Syndikats mit bestrittenen Absatzmärkten. Die erkenntnisleitende Frage hinsichtlich des RWKS wird daher sein: Welche Funktionsbereiche bildete das RWKS aus und inwiefern machte der Erste Weltkrieg, als fundamentale Veränderung der Rahmenbedingungen, eine Verlagerung der Organisationsprinzipien des Syndikats notwendig? Welches Interesse hatte das RWKS am niederländischen Absatzmarkt und welcher Art war die Absatzstrategie des Syndikats? Welche Regeln wurden vom RWKS für den liberal geprägten niederländischen Markt festgelegt und durchgesetzt?

Die strukturgebende Wirkung des RWKS ist dann auf der konkreten absatzorganisatorischen Ebene weiterzuverfolgen. Das RWKS vertrieb seine Syndikatskohle auf dem niederländischen Markt nicht selbst, sondern, wie angemerkt, über die Syndikatshandelsgesellschaft SHV. Die SHV war keine Tochtergesellschaft des Ruhrsyndikats. Eine etwaige Weisungsverpflichtung der SHV speiste sich daher nicht aus den Eigentumsrechten des Syndikats an der niederländischen Handelsgesellschaft. Die SHV wurde 1896 von einem Händlerzusammenschluss ganz ohne

⁵³ Man könnte hier einwenden, dass es auch denkbar sei, dass die SHV sich aufgrund der Bindung zum Syndikat und den hohen Gewinnen diese bemerkenswerte Diversifizierung leisten konnte. Das Argument hat seine Berechtigung,

kann die Komplexität dieser Entwicklung aber nicht abbilden, denn es lag keineswegs im Interesse des Syndikats, der SHV die ungehemmte Diversifizierung zu ermöglichen; vgl. ausführlich: Kap. 3.2. u. 4.1.

Kapitalbeteiligung des Ruhrsyndikats gegründet. Auch über das Jahr 1932 hinaus haben weder das RWKS noch seine Syndikatsmitglieder, obwohl das seit der zweiten Hälfte der 1920er Jahre das erklärte Ziel einiger maßgebender Syndikatsmitglieder war, je die Aktienmajorität an der SHV erlangt. Hier ist deshalb zu fragen: Wie strukturierte sich das Verhältnis zwischen Syndikat und SHV? Was bildete den Kitt dieser Absatzbeziehung? Stand die SHV, wie von den Zeitgenossen angenommen, in einem Abhängigkeitsverhältnis zum Syndikat und wenn, was verankerte und sicherte die Weisungsmacht des Syndikats? Wenn der Markt, wie oben als Arbeitstheze aufgeworfen, von der SHV und nicht vom RWKS in eine umfassende kartellierte Ordnung überführt wurde, wie konnte die SHV den dafür notwendigen Handlungsspielraum im syndikatsdominierten Kontext erstreiten?

Mit der Charakterisierung der strukturgebenden Verbindung von RWKS und SHV ist die Voraussetzung dafür geschaffen, das geschlossene Bild des Funktionskörpers RWKS aufzubrechen. Das Syndikat stand in Bezug auf die «Handelsfrage»⁵⁴ in der Zwischenkriegszeit an einem Scheideweg, der von tiefgehenden und erbitterten Konflikten im Syndikatsinneren begleitet wurde. Eine wie auch immer geartete Interessenhomogenität der Syndikatsmitglieder im Hinblick auf die Absatzorganisation existierte in dieser Phase nicht mehr. Es ist daher erforderlich, die Interessen und Motive einzelner Syndikatsmitglieder in Bezug auf den niederländischen Markt herauszuarbeiten. Den Umständen des Ersten Weltkrieges geschuldet, entwickelten die Niederlande für die Unternehmen an der Ruhr eine besondere Attraktivität. Neben der kurzzeitigen Bedeutung des Finanzplatzes Amsterdam resultierte aus der während des Krieges bewahrten Neutralität der Niederlande auch eine zunehmende Einfuhrbedeutung für die Montanwirtschaft an der Ruhr. Auch deshalb wurde die Absatzorganisation des niederländischen Kohlenmarktes zu einem zentralen Reibungspunkt im Syndikat. Die dezidierte Analyse ausgehend von der Eigenlogik einiger ausgewählter Syndikatsmitglieder beabsichtigt, die oft empiriefreie und damit unbelegte Behauptung kritisch zu verfolgen, das Syndikat habe als Vehikel oder Instrument bestimmter unternehmerischer Individualziele fungiert.⁵⁵ Folgende Fragen stellen sich hier: Welche Syndikatsmitglie-

54 So die im Syndikat gebräuchliche Chiffre für alle Fragen, die die syndizierte Absatzorganisation betrafen; etwa: Sitzung des Ausschuss f), 15.09.1916, Bl. 19f., in: BBA 33/79.

55 Buschmann: Bergbausyndikate, S. 108; Ähnliches ist aus der zeitgenössischen Berichterstattung zu erlesen, etwa: Art. «Zur Erneuerung des Kohlen-syndikats», in: Deutsche Zeitung, 07.01.1922; Art. «Eine neue Gefahr für das neue Kohlensyndikat», in: Kölnische Zeitung, 26.04.1925. Auch die Sekundärliteratur geht von dieser Überlegung aus: Maschke, Erich: Es entsteht ein Konzern. Paul Reusch und die GHH, Tübingen 1969,

S. 65ff.; Treue: Dahlbusch, S. 31, Wulf, Peter: Regierung, Parteien, Wirtschaftsverbände und die Sozialisierung des Kohlenbergbaues 1920–1921, in: Hans Mommsen, Dietmar Petzina u. Bernd Weisbrod (Hgg.): Industrielles System und politische Entwicklung in der Weimarer Republik. Verhandlungen des Internationalen Symposiums in Bochum vom 12.–17. Juni 1973, Bd. 2, Düsseldorf 1974, S. 652. Für die Auseinandersetzung mit der gegenteiligen Auffassung, die ein handlungsleitendes Kollektivziel (den zeitgenössischen Syndikatsgedanken) unterstellt, vgl. Kap. 2.

der, die eine Lösung von der Absatzfessel des Syndikats anstrebten, lassen sich identifizieren und was waren ihre Motive? Welches Verhalten legten diese Syndikatsmitglieder an den Tag und wie gelang ihre Einigung? Auch anders herum ist zu fragen, welche Syndikatsmitglieder die SHV als Syndikatshandelsgesellschaft für den niederländischen Markt unterstützten und aus welchen Gründen?

Es wird damit nach dem Handeln und den Handlungsspielräumen der Akteure gefragt, verstanden als teilsystemische Logiken innerhalb der durch das RWKS syndizierten kohlenwirtschaftlichen Umwelt. Im Falle des niederländischen Kohlenmarktes waren es nicht allein die Syndikatsmitglieder, deren Haltung relevant war, sondern auch das Verhalten der verbleibenden, dem Syndikat nicht als Mitglieder angeschlossenen großen Marktteilnehmer war wesentlich. Wenn der Markt bis 1932 in eine umfassend kartellierte Struktur überführt wurde, sollte das ein kooperatives Verhalten aller systemrelevanten Marktteilnehmer, auch der syndikatsfernen Akteure, bewirkt haben. Wie wurden beispielsweise die Limburger Staatsmijnen integriert? Und wie erfolgte die Angliederung der britischen Kohle?⁵⁶ Inwiefern entwickelte sich also der niederländische Kohlenmarkt von einem durch die Syndikatskohle dominierten Wettbewerbsmarkt zu einem umfassend kartellierten Marktgefüge, und welcher Akteur verfügte dabei über die effektiv wettbewerbsbeschränkende Marktmacht?

1.4 Analytischer Zugriff

Die bisherigen Untersuchungen zum RWKS zeichnen sich durch ihre Fokussierung auf die Preis- und Produktionsfunktion des Syndikats und eine überwiegend quantitativ argumentierende Herangehensweise aus.⁵⁷ An diesen Forschungsstrang soll nicht angeknüpft werden. Stattdessen versteht sich die vorliegende Untersuchung als qualitativ und unternehmenshistorisch argumentierende Auseinandersetzung, die sich auf das Strukturgefüge zwischen Syndikat und SHV bezieht und dadurch verschiedene Formen von Marktverhalten in einer kartellierten Umwelt identifizieren und kennzeichnen will. Nach Ansicht der Verfasserin lag die strukturierende Wirkung des RWKS weniger in quantitativ messbaren Leistungen – auch nicht hinsichtlich der Absatzallokation der Kohle.⁵⁸ Bis 1915 war das Syndikat zweifelsohne ein erfolgreicher Wirtschaftskörper. Die Zechenbesitzer traten

56 Für die britische Kohle ist dabei allerdings der Tatsache Rechnung zu tragen, dass in der britischen Kohlenwirtschaft anders als in der deutschen nicht in syndizierter oder kartellierter Form, sondern ungebunden gehandelt wurde; vgl.: Van Beuningen: Steenkolen-Oeconomie, S. 16f.

57 Etwa: Bittner: Kartelle und Wachstum; siehe auch Beiträge, in: Grossmann, Peter Z. (Hg.):

How Cartels endure and how they fail: Studies in international Collusion, Cheltenham 2004, u. in: Levenstein, Margaret C. u. Salant, Stephen W.: Cartels, Vol. I u. Vol. II, Cheltenham 2007.

58 Schröter hat darauf hingewiesen, dass quantitative Effizienzkriterien nicht unbedingt ein K.-o.-Kriterium für den Erfolg oder Misserfolg eines Kartells oder Syndikats sein müssen. Entschei-

dem Syndikat bis dahin aus Kalkül und freien Stücken bei. 1914 waren 86,5 Prozent des Fördervolumens des Reviers an das Syndikat gebunden,⁵⁹ weil die Zechenbesitzer durch diese Mitgliedschaft insgesamt höhere Gewinne erwirtschafteten oder andere Vorteile genossen. Mit den staatlichen Interventionsmaßnahmen in das RWKS wurde die Syndikatsmitgliedschaft ab 1915 für die Ruhrzechen obligatorisch. Eine Reihe von Syndikatsmitgliedern nahm deshalb eine Veränderung der Bedeutungszuschreibung des RWKS vor. Bei einigen Syndikatsmitgliedern trat an die Stelle der überzeugten Syndikatsmitgliedschaft eine zunehmende Skepsis. Vor allem während des Krieges gelangten nicht wenige Zechenbesitzer zu der Überzeugung, ohne das Syndikat höhere Gewinne generieren zu können. Eine Sprengung des Syndikats aus dem Inneren wurde jedoch durch die Bundesratsverordnung von 1915 und andere daran anknüpfende Gesetze verhindert.⁶⁰ Aufgrund dieses Zwangserhalts des RWKS erübrigt sich die Frage nach Erfolg und Effizienz des Syndikats in den Jahren nach 1915. Die Ruhrbarone hatten schlichtweg keine Wahl mehr. Zwar lässt sich feststellen, dass die Zechenbesitzer nach dem Krieg gemeinschaftlich für eine Beendigung der Zwangswirtschaft eintraten, damit gingen aber keineswegs einheitliche Interessen hinsichtlich der zukünftigen Syndikatspolitik einher. Das galt vor allem für die syndizierte Absatzorganisation. Die Syndikatsmitglieder reagierten mit überaus disparaten Überlegungen auf die veränderten Rahmenbedingungen. Es ist also gerechtfertigt, die eingetretenen Pfade der Syndikatsbetrachtung ein Stück weit zu verlassen.

Die implizit unterstrichene Notwendigkeit einer funktionsbasierten und differenzierten Herangehensweise schließt neoklassische Zugriffe und auch institutionenökonomische Perspektiven grundsätzlich aus.⁶¹ Die genannten Ansätze neigen

dend, so Schröter, sei vielmehr, ob die beteiligten Akteure von sowohl Existenzberechtigung als auch Durchsetzungsfähigkeit des Syndikats überzeugt waren; siehe: Schröter, Harm G.: Kartelle als Versuch der Krisenbewältigung, in: Friedrich-Wilhelm Henning (Hg.): Krisen und Krisenbewältigung vom 19. Jahrhundert bis heute, Frankfurt a.M. 1998, S. 163f.

59 Angabe laut: Preute: Absatz- und Verkehrsverhältnisse, S. 9.

60 Die wesentlichen Rechtsvorschriften in chronologischer Reihenfolge: Bekanntmachung über die Errichtung von Betriebsgesellschaften für den Steinkohlen- und Braunkohlenbergbau vom 12. Juli 1915 (RGBl. 1915, S. 427–430); Bekanntmachung über Regelung des Verkehrs mit Kohlen vom 24. Februar 1917 (RGBl. 1917, S. 167f.); Bekanntmachung über die Bestellung eines Reichskommissars für die Kohlenverteilung vom 28. Februar 1917 (RGBl. 1917, S. 193f.); Gesetz über die Regelung der Kohlenwirtschaft vom 23. März 1919 (RGBl. 1919, S. 342–344); Aus-

führungsbestimmungen zum Gesetz über die Regelung der Kohlenwirtschaft vom 21. August 1919 (RGBl. 1919, S. 1449–1471); Preistreiberei-Verordnung vom 28. Juli 1923 (RGBl. I 1923, S. 700–704); Verordnung des Reichspräsidenten über die Kohlenwirtschaft vom 13. Oktober 1923 (RGBl. I 1923, S. 945); Verordnung gegen Missbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen vom 2. November 1923 (RGBl. I 1923, S. 1067–1071) u. Gesetz über Änderung der kohlenwirtschaftlichen Bestimmungen vom 21. April 1933 (RGBl. I 1933, S. 203–205).

61 Die von der gegenwärtigen Wirtschaftsgeschichte besonders geschätzte Neue Institutionenökonomik (NIO) schafft auf theoretischer Ebene einen Argumentationsraum, der den institutionellen Kontext stärker in den Analyserahmen einbezieht; vgl. dazu: Nieberding, Anne u. Wischermann, Clemens: Unternehmensgeschichte im institutionellen Paradigma, in: ZUG 1 (1998), S. 35–48. Problematisch bleibt jedoch die Art und Weise dieser Anreicherung, die aus dem instituti-

in letzter Konsequenz dazu, holistisch zu argumentieren. Die Neoklassik geht dabei von idealen Marktbedingungen aus, die Institutionenökonomik unterstellt klare Top-Down-Hierarchien, die eigentlich nur durch eine Hintertür der Theorie (das Prinzipal-Agent-Theorem) auflösbar sind.⁶² Es erscheint zu sperrig, einen linearen, auf Hierarchie beruhenden Weisungs-Untergebenen-Zusammenhang zwischen dem RWKS – inklusive seiner Mitglieder – und der ausführenden Syndikatshandelsgesellschaft SHV zu Grunde zu legen. Es ist ja gerade die Frage, wer oder welche Akteursgruppe eine Prinzipal- und welche Gruppe eine Agent-Rolle ausübte. Insofern sind diese theoretischen Leitlinien für die Auseinandersetzung mit dem Syndikats-Großhandels-Zusammenhang ungeeignet, weil eine weit verzweigte Absatzorganisation im Vordergrund steht und die Beziehung zwischen RWKS und SHV nicht zuletzt aufgrund der multiplexen Eigenlogiken der einzelnen Syndikatsmitglieder wesentlich vielschichtiger war, als sich etwa mit dem Prinzipal-Agent-Theorem abbilden ließe.⁶³

Die zentrale und umfassendste Theorie für funktionsbasiertes und differenziertes Denken ist bis heute die von Niklas Luhmann ausgearbeitete Systemtheorie. Bei der Operationalisierung systemtheoretischer Überlegungen ist allerdings eine Portion Realismus angebracht. Die Luhmann'sche Auseinandersetzung mit dem Gesellschaftssystem und seinen einzelnen Funktionssystemen ist komplex und sprachlich in ein eigenes, hyperabstraktes Design gegossen.⁶⁴ Das macht die Systemtheorie für die historische Analyse zunächst einmal unattraktiv.⁶⁵ Hier erweist sich der Rückgriff auf eine Anmerkung von Hansjörg Siegenthaler als nützlich. Er

onenökonomischen Zugriff oftmals ein reines Etikett macht, da nicht analytisch zu spezifizieren ist, was unter den institutionellen Rahmen gefasst werden soll bzw. wie zwischen den angebotenen Kategorien zu unterscheiden ist. Unklar bleibt auch die Einordnung von Syndikaten. Syndikate lassen sich beispielsweise zur Institution erheben, aber auch zur Organisation. Zudem sind Wirkungsweise und Handlungsspielraum des Handels in der NIÖ nur wenig ausgereift. Die begrifflichen Setzungen erinnern an tradierte neoklassische Vorstellungen: Aus der grundlegenden institutionenökonomischen Frage nach dem «make or buy» wird die Frage nach Eigen- oder Fremdd Absatz, was für die motivinteressierten Auseinandersetzung mit der Absatzorganisation als Basisüberlegung zu holzschnittartig daherkommt; etwa: Picot, Arnold: Transaktionskosten im Handel. Zur Notwendigkeit einer flexiblen Strukturentwicklung in der Distribution (Betriebsberater. Zeitschrift für Recht und Wirtschaft, Beilage 13 (1986) zu Heft 27/1986).

62 Tacke, Veronika: Wirtschaftsorganisationen als Reflexionsproblem. Zum Verhältnis von Neuem

Institutionalismus und Systemtheorie, in: Systemtheorie für Wirtschaft und Unternehmen, Soziale Systeme. Zeitschrift für soziologische Theorie 1 (1999), S. 55–82, v. a. 58–62.

63 Zur Differenzierungstheorie siehe: Stichweh, Rudolf: Soziologische Differenzierungstheorie als Theorie sozialen Wandels, in: Jürgen Miethke u. Klaus Schreiner (Hg.): Sozialer Wandel im Mittelalter. Wahrnehmungsformen, Erklärungsmuster, Regelungsmechanismen, Sigmaringen 1994, S. 32f.

64 D. h. im Folgenden wird weder auf die systemtheoretischen Vorarbeiten Talcott Parsons noch auf die anhaltende Weiterentwicklung insbesondere der Soziologie Bezug genommen.

65 Hutter, Michael: Welchen Unterschied macht die Systemtheorie? Ein Übersetzungsversuch von Luhmanns «Die Wirtschaft der Gesellschaft», in: Kyklos 3 (1990), S. 485–494, v. a. 485f.; Becker, Frank: Einleitung: Geschichte und Systemtheorie – ein Annäherungsversuch, in: ders. (Hg.): Geschichte und Systemtheorie. Exemplarische Fallstudien, Frankfurt a. M. 2004, S. 7–28.

unterschied theoriegebundene, theoriegeleitete und theoriebegründete Zugriffe.⁶⁶ Während eine theoriegebundene Untersuchung der theoretischen Überprüfung und weiter noch der theoretischen Weiterentwicklung dient, ist die Bedeutung der Empirie, sind etwa die investierten Archivstunden, für sie lediglich Mittel zum Zweck theoretischer Erkenntnisbildung. Demgegenüber trachtet eine theoriegeleitete Arbeit danach, aus der Theorie abgeleitete Hypothesen anhand empirischen Materials zu überprüfen, um damit zu widerlegen oder im besten Falle theoretisches Erkenntnispotential zu erweitern. Eine theoriebegründete Zugriffsweise basiert dagegen auf konzeptionellen Überlegungen, die auf der Grundlage einer Theorie entwickelt werden. Diese Art des Zugriffs hat keinesfalls den Anspruch, auf dem Niveau eines Theoretikers zu argumentieren; die Theorie dient gewissermaßen als Impulsgeber für ein Argumentationskonstrukt⁶⁷ und wirkt unterstützend sowohl bei der Einordnung und Strukturierung der historischen Ereignisse als auch bei der Reflexion der Ursache-Wirkungs- und Kausalzuschreibungen.⁶⁸ Eine theoriebegründete Arbeit schafft demgemäß methodische Klarheit derart, dass die aus der Empirie erarbeiteten Thesen und Zusammenhänge anschlussfähig und kritisierbar sind.

Die in dieser Arbeit angelegten konzeptionellen Überlegungen sind *theoriebegründet*. Das Vorgehen beruft sich auf den Methodenpluralismus⁶⁹ der Unternehmensgeschichte und gewinnt seine wesentlichen Impulse aus der Lektüre der Luhmann'schen Systemtheorie, verfolgt aber keineswegs den Anspruch, Luhmann in all seinen Facetten zu folgen, und verweigert sich einem Vokabelimitat der Luhmann'schen Sprachakrobatik.

Die Systemtheorie ist universalistisch, radikal und insbesondere differenzorientiert angelegt. Universalistisch ist sie, weil sie die gesamtgesellschaftliche Welt zum potentiellen Gegenstand erhebt und nicht per definitionem partikular ansetzt. Das erscheint insofern überzeugend, als dass die Wirkung von Verbänden, Kartellen und Syndikaten und mit solchen intermediären Funktionskörpern verbundenen Unternehmen nicht auf die ökonomische Welt allein beschränkt werden kann,

66 Differenzierung vermerkt bei: Siegenthaler, Hansjörg: Zur Theorievielfalt in Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftswissenschaften. Chancen und Risiken, in: Jan-Otmar Hesse, Christian Kleinschmidt u. Karl Lauschke (Hgg.): *Kulturalismus, Neue Institutionenökonomik oder Theorievielfalt. Eine Zwischenbilanz der Unternehmensgeschichte*, Essen 2002, S. 164.

67 Becker: *Geschichte und Systemtheorie*, S. 9.

68 Dabei ließe sich ergänzen: die der holistischen Tradition nach entwickelte Kausalbeziehung, die in der Geschichtswissenschaft die meiste Verbreitung hat, meint Ursache-Wirkungs-Ketten; die Systemtheorie verankert einen anderen Kausalitätsbegriff: Wirkungen und Ursachen zirkulieren

und wirken je wieder zurück; kausale Reduktionen werden differenztheoretisch zurückgeführt, nicht aber vereinheitlicht betrachtet; siehe: Stichweh, Rudolf: *Systemtheorie und Geschichte*, in: Frank Welz u. Uwe Weissenbacher (Hg.): *Soziologische Theorie und Geschichte*, Opladen 1998, S. 76f.

69 Plumpe, Werner: Die Unwahrscheinlichkeit des Jubiläums – oder: Warum Unternehmen nur historisch erklärt werden können, in: *JWG* 2003/1, S. 144, auch: ders.: *Unternehmen*, in: Gerold Ambrosius, Dietmar Petzina und Werner Plumpe (Hgg.): *Moderne Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen*, München² 2006, S. 72.

sondern immer auch mit anderen Funktionssystemen konfrontiert ist. Vor allem für das RWKS waren die Interventionsmaßnahmen von staatlicher Seite wesentlich für die organisatorischen und strukturellen Umbildungen seit 1915. Gleichzeitig führte gerade die spezifische Form der Interessenbündelung durch das Syndikat zur Annäherung, aber auch zur Reibung von staatlichem und wirtschaftlichem Funktionssystem. Systemtheoretisches Denken ist überaus flexibel: Die theoretischen Setzungen lassen es zu, voneinander separierte Systeme zu betrachten, etwa das Funktionssystem Wirtschaft, ohne dabei den Einfluss anderer Systeme grundsätzlich zu marginalisieren oder herauszudefinieren. Durch die Binnendifferenzierung von Funktionssystemen wird der Einfluss anderer Funktionssysteme, zum Beispiel des Politischen Systems, jedoch nie als direkter Einfluss,⁷⁰ sondern ausschließlich über die Rezeption im Zielsystem einbezogen. Das erscheint plausibel, insofern die Phase der Systembrüche seit dem Ersten Weltkrieg nicht allein als singuläre wirtschaftliche Einschnitte begriffen werden können, sondern ausschließlich bereichsspezifisch zu fassen sind. Mit dieser Überlegung geht einher, dass das inszenierte Außenbild des Syndikats nicht deckungsgleich mit der inneren Syndikatsstruktur war.⁷¹

Ein weiterer überzeugender Grundlagenaspekt der Systemtheorie liegt in der Weigerung, normative Urteile zu fällen. Von der inzwischen fast profanen Frage, ob Kartelle die Auslöser und die Ursache für wirtschaftlichen Missstand waren, rückt die vorliegende Untersuchung ab. Der ordnungspolitische und nicht zuletzt auch normative Anspruch an das Themenfeld Kartell lässt sich durchaus als Kernproblem der vergangenen und gegenwärtigen Kartelltheorie verstehen. Der Umstand, dass das Halbwissen über die innere Funktionsstruktur von Kartellen aus einer wertenden, oft sogar ideologischen Aufladung folgt,⁷² die zweifelsohne Einfluss auf die theoretische Einbettung und empirische Erkenntnisbildung nimmt, ist evident. Dieses Problem hat es in anderen Untersuchungsfeldern und Problemkomplexen, bei denen die Unternehmensgeschichte angesetzt hat, in ganz ähnlicher Form gegeben. Die derzeit aufkommende Wiederbelebung älterer Kartelltheorien zeigt die gravierenden Probleme normativer Fragestellungen einmal mehr und bestätigt die von der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte grundsätzlich gehegte Zurückhaltung gegenüber einer normativen Verurteilung.⁷³ Im Folgenden wird auf die konventionellen Fragen an die Kartelltheorie und das

70 Das unterscheidet die NIÖ von der Systemtheorie; vgl. zum institutionenökonomischen Staatsbegriff: Wischermann, Clemens: Der Property-Rights-Ansatz und die «neue» Wirtschaftsgeschichte, in: GG 19 (1993), S. 244f.

71 Diese systemtheoretische Grundannahme wird sich bei der funktionalen Zergliederung des RWKS als sehr hilfreich erweisen (Kap. 2.2).

72 Dazu Wehler, Hans-Ulrich: Deutsche Gesell-

schaftsgeschichte, Bd. 2, S. 633; vgl. auch: Borchardt, Wettbewerb, S. 7f.

73 Die gegenwärtige Neu-Aufladung der Kartelltheorien, vor allem durch die Publikation von Holm Leonhardt, bestätigt die Fehlleitung solcher Denkraster: Leonhardt, Holm A.: Kartelltheorie und Internationale Beziehungen. Mit einem Vorwort von Michael Gehler, Hildesheim 2013.

Quellenmaterial bewusst und gänzlich verzichtet. Im Unterschied zu den meisten Theorien, die eine Idealvorstellung transportieren oder zumindest implizit motiviert sind, eine Handlungsanweisung für eine bessere Welt zu formulieren, fällt die Systemtheorie weder normative Urteile, noch formuliert sie Handlungsanleitungen. Zudem leitet die Systemtheorie keine Präferenz für (entweder) Kooperation oder Wettbewerb. Die Systemtheorie fragt grundsätzlich nach beidem. Das ist deshalb ein wichtiger Ausgangspunkt, weil damit die Frage nach der normativen Deutung nicht durch die Hintertür wieder hereingeholt wird. Kartelle und Syndikate stehen, das Kartellwesen im Allgemeinen, seit jeher unter der Frage, ob der Zusammenschluss im Kartell den Wettbewerb ausschaltet oder nicht.⁷⁴ Das kann in der systemtheoretischen Lesart nicht von vornherein oder generalisierend beantwortet werden, sondern ist vom RWKS im Verhältnis zum jeweiligen Akteur differenziert zu beantworten.

Die wesentliche systemtheoretische Fragerichtung ist immer die nach der Differenz. Es wird differenziert zwischen sogenannten Funktionssystemen, etwa Wirtschaft und Politik auf oberster Ebene, aber auch einzelnen Funktionssystemen innerhalb des Wirtschaftssystems. Die Frage nach der Eigenlogik eines Systems und ihrer Wirkung wird beständig mitgeführt. Entscheidungen sind dabei sinnspezifisch codiert, das heißt, das Justizsystem kommuniziert in einer anderen Sprache als das Politische oder das Wirtschaftliche System (Semantik). Dieser Grundsatz wird sich bei der Auseinandersetzung mit dem RWKS als nützlich herausstellen; ebenso wie die Binnendifferenzierung mittels Inklusions- und Exklusionsmechanismen, die dabei behilflich sind, Wissens- und Informationskanäle in der kartellierten Umwelt zu identifizieren und voneinander zu separieren. Die Systemtheorie ist grundsätzlich auf die Differenz gerichtet, indem sie den Anspruch erhebt, jede Art von System unterscheidbar zu machen, ohne die Möglichkeit der wechselseitigen Bedingtheit und Abhängigkeit zwischen System und Umwelt oder System und System zu vernachlässigen (Kopplung).⁷⁵

Auf das Brennglas des niederländischen Marktgefüges übertragen, bedeutet dies, dass das RWKS als System in seiner Eigenlogik fassbar gemacht werden soll, genauso wie das System SHV. Die Frage ist dann, welche Kopplungsart RWKS und SHV verband; inwiefern etwa eine strukturelle Kopplung geschaffen wurde, die letztlich eine Systeminklusion bedeutete. Auch die Beziehung über eine eher lose strukturierte Kopplung, von System zu System, ist denkbar. Im Vordergrund

74 Gerade die neoklassische Lesart betont den Zusammenschluss im Sinne der Schaffung eines Monopols und damit den Ausschluss des Wettbewerbs unter den Kartell- oder Syndikatsmitgliedern. Demgegenüber haben die Kartelltheoretiker der Zwischenkriegszeit und auch die Kartelle und Syndikats selbst immer wieder her-

vorgehoben, dass Kartelle den Wettbewerb nicht ausschalten, sondern ihn lediglich in das Kartell- oder Syndikatsinnere verlagern; etwa: Beckerath: Industrielle Kartellprobleme, S. 3; Luhmann: Systemtheorie, S. 327ff., v. a. 335–337.

75 Vgl. Luhmann: Systemtheorie, S. 118 u. 172 u. 269.

steht somit die Kopplungsart, die inter-, aber auch intrasystemischen Charakter annehmen konnte und als Bindemittel wesentlich für die Bestimmung der Machtverteilung ist. Im Falle einer intrasystemischen Kopplung hätte die SHV die Sinn- und Kommunikationssemantiken des RWKS adaptieren müssen. Im Falle einer intersystemischen Kopplung lassen sich die Eigenlogiken und Semantiken beider Systeme voneinander unterscheiden. Die Syndikatsmitglieder werden ebenfalls differenziert betrachtet, dabei aber ausschließlich in ihrer Sublogik zum Funktionskörper RWKS untersucht. Hier können wegen der Syndikatsmitgliedschaft, der eben keine Fusion zu Grunde lag,⁷⁶ in jedem Fall verschiedene Eigenlogiken angenommen werden. Die vordergründige Frage ist hier, wie sich die Unternehmen mit Syndikatsmitgliedschaft in der durch die Rechtssemantik des Syndikats geprägten Funktionswelt durchsetzen konnten. Die nicht im Syndikat gebundenen Marktteilnehmer werden nicht auf eine etwaige Systeminklusion hin, sondern auf die Art der System-System-Beziehung untersucht. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, an welchen Funktionsträger die Staatsmijnen, aber auch die britische Kohle, angeschlossen wurden. Unter dem Begriff des Marktes wird im Folgenden grundsätzlich die für alle Teilsysteme beobachtbare und sie umgebende Umwelt verstanden.

Die systemtheoretische Herangehensweise impliziert für den gewählten Untersuchungsgegenstand ferner, dass sowohl die Handlungsstrategien als auch die Handlungsoptionen der beteiligten Unternehmen und Unternehmer beständig und fortwährend voneinander unterschieden werden. Das RWKS war deshalb auch kein Funktionskörper mit einer Stimme. Das war lediglich das vom Syndikatsvorstand und seinen Mitgliedern konstruierte Syndikatsbild für die umgebende Umwelt, also anderen Systemen gegenüber. Tatsächlich wurde innerhalb des Ruhrsyndikats deutlich zwischen den verschiedenen Akteursgruppen differenziert. Die wesentliche Unterscheidung dürfte dabei den verwaltenden Syndikatsvorstand auf der einen Seite und die Zechenbesitzer (Syndikatsmitglieder) auf der anderen Seite betreffen. Auch unterschieden sich die jeweilige Stellung und die Einflusspielräume der Syndikatsmitglieder im Syndikatszusammenhang deutlich voneinander. Und bei der Ergründung der Bindung von Syndikat und SHV ist die Frage, auf welche Weise diese beiden Funktionsaggregate gekoppelt waren und wie sich das Machtgefüge veränderte. Es liegt auf der Hand, dass die Syndikatshandlungsgesellschaften und auch die verschiedenen Syndikatsmitglieder dem Syndikat unterschiedliche Bedeutungs- und Aufgabenschwerpunkte beimaßen. So unterschiedlich die Eigenlogiken der Beteiligten waren, so verschieden war auch der jeweilige strategische und taktische Umgang im Syndikat. Es ist das historische

76 Wie es Richter zu Grunde gelegt hat; vgl. insbes. Richter, Klaus: Die Wirkungsgeschichte des deutschen Kartellrechts vor 1914. Eine rechts-

historisch-analytische Untersuchung, Tübingen 2007, S. 114ff. u. 161ff.

Erkenntnisinteresse der Analyse, diese Eigenlogiken sauber und trennscharf nachzuweisen. Aus der systemtheoretischen Betrachtung heraus sind es die Differenzlinien, die aufgeschlüsselt werden müssen, um das Bild des niederländischen Kohlenmarktes als kartelliertes Strukturgefüge zu sehen und sowohl das RWKS als auch seine Beziehung zur SHV in ihrer absatzorganisatorischen Tiefe zu verstehen.

1.5 Quellenlage und -auswahl

Den Ausgangspunkt allen gehobenen Quellen- und Aktenmaterials bildete die durchlaufende Überlieferung des RWKS.⁷⁷ Im Bochumer Bergbau-Archiv lagert der dichte Bestand zur Konstitution und zur Veränderung des Funktionskörpers RWKS von der Syndikatsgründung 1893 bis zu dessen Liquidierung nach 1945.⁷⁸ Darin enthalten sind die Handakten des Syndikatsvorstandes zu den verschiedenen Syndikatshandelsgesellschaften und die unzähligen Protokolle der relevanten Ausschusssitzungen. Die bürokratischen Auswüchse des Syndikats sind von den Zeitgenossen vielfach kritisiert worden. Aus der Sicht des Historikers ist der im Syndikat betriebene Verwaltungsaufwand ein Segen. Alle wesentlichen Protokolle der Syndikatsgremien sind als Wort- und nicht als Ergebnisprotokolle überliefert. Damit war es möglich, Verhandlungstaktiken und Handlungsstrategien der Syndikatsmitglieder voneinander zu unterscheiden, wenn deren Überlieferungen vergleichend hinzugezogen werden konnten. Problematisch ist, dass der Syndikatsbestand eine gravierende Lücke in den Protokollen des Absatzausschusses aufweist.⁷⁹ Für die im Vordergrund stehende Beziehung zwischen RWKS und SHV konnte jedoch eine ganze Reihe relevanter Akteneinheiten gehoben werden. Vor allem für die Zeit seit der Errichtung einer vermittelnden Verwaltungsholding (Malbe), Mitte der 1920er Jahre,⁸⁰ lässt sich eine deutliche Zunahme der Überlieferungsdichte konstatieren. Der Beginn der Beziehung zwischen RWKS und SHV ist hingegen aus der Überlieferung im Bergbau-Archiv allein nicht nachvollziehbar.

Die Möglichkeit, Archivalien aus dem Aktendepot der Steenkolen-Handelsvereinigung zu sichten,⁸¹ hat sich deshalb als unersetzlich für die Erschließung des Verhältnisses RWKS und SHV erwiesen und hat außerdem übergeordnete Relevanz, weil das SHV-Archiv der historischen Forschung, trotz des Interesses insbe-

77 BBA 33 (=Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat).

78 Die Liquidierungsunterlagen in BBA 95 (=Ruhrkohlenverkauf, Essen).

79 Die Protokolle des Ausfuhrausschusses brechen 1915 ab und sind im Syndikatsbestand erst wieder ab 1929 überliefert. Das ist ein Problem, weil die organisatorische Umbildung des Syndikats nach der Bundesratsverordnung dahin ging, die Proto-

kolle nicht mehr an alle Syndikatsmitglieder zu versenden. Daher war auch die Möglichkeit, Gegenüberlieferungen zu heben, begrenzt, konnte aber in den wesentlichen Fällen doch realisiert werden.

80 Vgl. dazu ausführlich Kap. 3.5.

81 SHVCA (=Steenkolen Handels-Vereeniging Centraal Archief).

sondere der niederländischen Forschung, bisher verschlossen war. Gleichwohl sind hier einschränkende Bemerkungen angebracht. Die Archivalien aus dem SHV-Konzernarchiv lassen den Großteil der Direktkorrespondenz zwischen Syndikat und Syndikatshandelsgesellschaft vermissen. Handakten von Frits H. Fentener van Vlissingen, dem Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzenden, zugleich größtem Aktionär der SHV und personellem Verbindungsglied zum Syndikat, sind nur vereinzelt überliefert und sind auch im Familienarchiv Fentener van Vlissingen, das ebenfalls im Konzernarchiv der SHV Holdings NV lagert, nicht mehr vorhanden. Trotzdem war es möglich, mithilfe der überlieferten Akteneinheiten ein zentrales Stück der Funktionslogik der SHV und insbesondere das strategische Verhalten in Bezug auf das RWKS nachzuvollziehen.

Für die Erfassung der zunehmend politisierten kohlenwirtschaftlichen Ebene wurde mit Archivalien staatlicher Provenienz gearbeitet. Hier ist festzuhalten, dass die Überlieferung zur Ruhrkohlenwirtschaft insgesamt recht dicht ist, vor allem in den Beständen des Reichswirtschafts- und des Reichsfinanzministeriums.⁸² Wegen der kriegswirtschaftlichen Bedeutung der Kohle nahm das staatliche Interesse am RWKS während des Ersten Weltkrieges stark zu. Die Politisierung der Kohlenwirtschaft durch die Reparationskohlenverpflichtung in der Nachkriegszeit führte dazu, dass umfassende Material- und Unterlagensammlungen angelegt wurden. Auffällig dabei ist jedoch, dass sich das staatliche (Interventions-)Interesse vorwiegend auf die Syndikatspreise und die im Syndikat vereinten Fördermengen bezog. Die im RWKS seit 1893 herausgebildete Absatzorganisation erzeugte demgegenüber erst dann verstärkt das staatliche Interesse, als die Aachener Gruben in das Ruhrsyndikat aufgenommen wurden. Die Aachener Gruben waren mit der Förder- und Preisregulierung des RWKS relativ schnell einverstanden, mit den Regeln der Absatzorganisation allerdings nicht. Der Anschluss der Aachener Gruben an das RWKS gelang 1934 nur durch den starken Druck des Reiches, das sich erst seitdem mit dem vom Syndikat koordinierten Funktionsbereich Absatz auseinandersetzte. Dieses intensive staatliche Interesse an der Absatzorganisation des RWKS ist allerdings erst auf den Zeitraum nach 1933/34 datiert.⁸³ Für die vorhergehende Phase sucht man vergeblich nach einer umfassenden absatzgerichteter Intervention des deutschen Staates. In den Niederlanden stellte sich die staatliche Einflussnahme auf die Kohlenwirtschaft anders dar. Hier waren die Positionen von SHV und Staatsmijnen übermächtig. Die Aktivitäten des niederländischen Staates und auch die Integration der Staatsmijnen in das kartellierte Marktgefüge

82 Bundesarchiv [BArch], Berlin; R2 (=Reichsfinanzministerium); R3101 (=Reichswirtschaftsministerium). Für die Hilfestellung im Bundesarchiv danke ich Jan Ludwig ganz herzlich.

83 Hauge, Timo: «Zum Zwecke der Beseitigung ungesunden Wettbewerbs auf dem deutschen

Kohlenmarkt?» – Die Eingliederung der Steinkohlenbergwerke im Aachener Revier in das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat, 1929–1942, (MA Bochum) 2012, S. 50–66.

waren über die Bestände der SHV und der Staatsmijnen vollständig nachzuvollziehen.⁸⁴

Auf der mikrohistorischen Ebene wurde, in Ergänzung zu den Syndikatsakten der betreffenden Syndikatsmitglieder, mit den Beständen einzelner Zechenbesitzer gearbeitet. Zu nennen sind hier insbesondere die Überlieferungen der Gelsenkirchener Bergwerks-AG⁸⁵ (und Raab Karcher),⁸⁶ Gewerkschaft Ewald,⁸⁷ Bergwerksgesellschaft Diergardt mbH,⁸⁸ Concordia Bergbau AG⁸⁹ sowie Bergwerksgesellschaft Hibernia AG.⁹⁰ Darüber hinaus wurden Akten aus den Konzernüberlieferungen der Vereinigte Stahlwerke AG,⁹¹ von Rhestahl,⁹² Thyssen⁹³ sowie Thyssen-Bornemisza⁹⁴ und der Gutehoffnungshütte⁹⁵ hinzugezogen. Eine archivische Provenienz konnte bedauerlicherweise nicht erschlossen werden. Das Hauptunternehmen für den Handel mit britischer Kohle auf dem niederländischen Markt, die Scheepvaart en Steenkolen Maatschappij (SSM), lehnte eine Anfrage auf die wissenschaftliche Auswertung der Unternehmensquellen ab. Trotzdem konnten für diesen Akteur mithilfe von Gegenüberlieferungen neue und erkenntniserweiternde Quellen gehoben werden.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass die Überlieferung zur Absatzorganisation der Ruhrkohle zwar nicht übermäßig dicht, aber in der Zusammenschau der Archivalien aus verschiedener Provenienz ausgehend vom RWKS reichhaltig ist. Die Quellen zur Absatzseite der Kohlenwirtschaft sind also grundsätzlich vorhanden. Ein quellenbedingtes Forschungsdesiderat lässt sich für die Absatzorganisation des RWKS daher nicht konstatieren.

84 RHCL [Regionaal Historisch Centrum Limburg, Maastricht], DSM (=Bestand: Staatsmijnen, Heerlen).

85 BBA 55 (=Gelsenkirchener Bergwerks-AG, Essen).

86 RWWA [Stiftung Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv zu Köln], Abt. 200 (=Raab Karcher AG, Baustoffhandel und Spedition, Essen).

87 BBA 4 (=Ewald Kohle AG, Recklinghausen).

88 BBA 42 (=Diergardt-Mevissen Bergbau-AG, Rheinhausen).

89 BBA 8 (=Concordia Bergbau AG, Oberhausen) u. WWA [Westfälisches Wirtschaftsarchiv, Dortmund], F 26 (=Concordia Bergbau-AG, Oberhausen).

90 BBA 32 (=Bergwerksgesellschaft Hibernia AG, Herne).

91 SIT [Archiv der Stiftung zur Industriegeschichte

Thyssen, Duisburg], VSt (=Bestand Vereinigte Stahlwerke AG).

92 TKA [ThyssenKrupp Konzernarchiv], RSW (=Bestand: Rheinische Stahlwerke/Rhestahl AG/Thyssen Industrie AG).

93 TKA, A (=Bestand: Gewerkschaft Deutscher Kaiser/August Thyssen-Hütte, Gewerkschaft/August Thyssen-Hütte AG/Thyssen AG/Thyssen Stahl).

94 SIT, TA (=Bestand: Thyssen-Bornemisza).

95 RWWA, Abt. 130 (=Bestand: Gutehoffnungshütte Aktienverein, Oberhausen). Ferner wurden Unterlagen aus Beständen des Haniel Archiv [HA], ZABW (=Bestand: Zentralabteilung Betriebswirtschaft) und JWW (=Nachlass Johann Wilhelm Welker), hinzugezogen.

1.6 Untersuchungszeitraum

Die Untersuchung bezieht sich im Kern auf die Veränderungen der Absatzorganisation zwischen 1915 und 1932. Zu der Begrenzung ist zu sagen, dass die gewählten Marken nicht den allgemeinen in der Geschichtswissenschaft üblichen Zäsuren entsprechen. Für das RWKS und die anvisierte transnationale Absatzbeziehung handelte es sich allerdings um systemrelevante Wendemarken. Mit der Syndikatserneuerung 1915 mischte sich Preußen als Rahmengeber und als Akteur verstärkt in die Syndikatsbelange der Ruhrkohle ein. Damit ging eine Neuordnung im Syndikatsinneren einher, die eine Neuformulierung der Bedingungen der Beziehung zwischen RWKS und SHV erforderlich machte. Diese Phase, die das Austarieren einer neuen Umzäunung der Beziehung zwischen RWKS und SHV bedeutete, wurde bis 1932 stabilisiert. Die Veränderung in der Beziehung RWKS und SHV fand mit dem Übergang zum Nationalsozialismus kein Ende, geriet aber erneut unter starken staatlichen Druck.⁹⁶ Der sich seit 1933 ausbildende abermalige Spurwechsel markierte einen weiteren wesentlichen Wandel der Absatzorganisation des Syndikats, der mit dem Nationalsozialismus sowie mit den Veränderungen der Handels- und auch der Syndikatspolitik zusammenhing.⁹⁷ Dieser Abschnitt muss weiter gehender Forschung vorbehalten bleiben.

1.7 Untersuchungsaufbau

In einem ersten Schritt wird das RWKS funktionspezifisch gekennzeichnet und zergliedert. Das RWKS wird dabei als Körperschaft gedeutet, die sowohl eine Außen- als auch eine davon zu unterscheidende Innenseite hatte. Auch generell wird eine Differenzierung der Produktions-, Preis- und Absatzfunktion des Syndikats herausgearbeitet, die die Grundlage für die Analyse der Absatzorganisation bildet. Erst die funktional differenzierte Kennzeichnung des Syndikats schafft die Voraussetzungen, die notwendig sind, um die Veränderung der syndizierten Ab-

⁹⁶ Ziegler, Dieter: Wider die «verhängnisvolle Planwirtschaft». Nationalsozialistische Neuordnungspläne für die Kohlewirtschaft 1933 bis 1937, in: Hartmut Berghoff, Jürgen Kocka u. d. (Hgg.): *Wirtschaft im Zeitalter der Extreme. Beiträge zur Unternehmensgeschichte Deutschlands und Österreichs*. Im Gedenken an Gerald D. Feldman, München 2010, v. a. S. 259ff.; siehe ferner: Priemel, Kim: *Die Macht der Syndikate. Das Scheitern des Reichskohlenkommissars 1940/41 und die deutsche Kohlenwirtschaft*, in: Rüdiger Hachtmann u. Winfried Süß (Hgg.): *Hitlers Kommissare. Sondergewalten in der nationalsozi-*

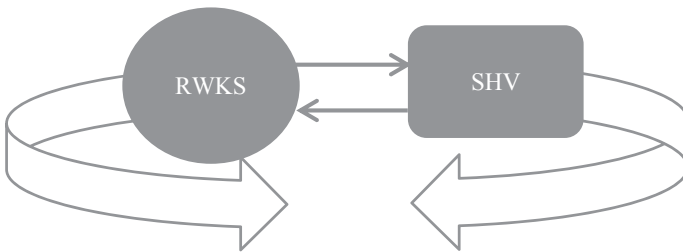
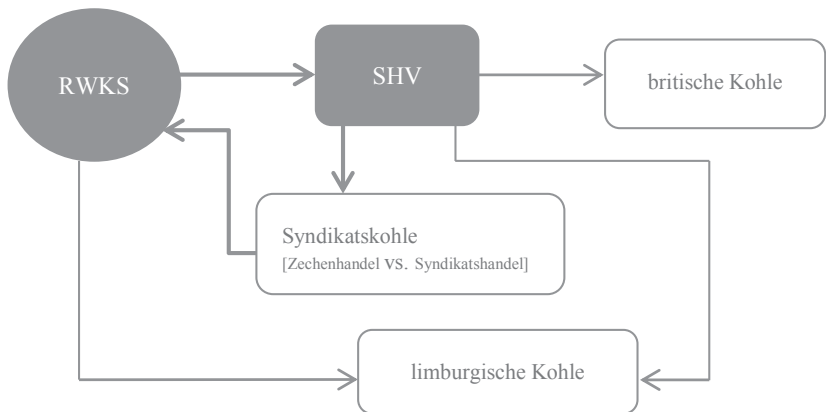
alistischen Diktatur, Göttingen 2006, S. 159–182. Beide bestätigen eine starke Veränderung der Syndikatsordnung während der NS-Zeit.

⁹⁷ Zur Veränderung des deutsch-niederländischen Handels im Allgemeinen seit der Weltwirtschaftskrise: Klemann, Hein A. M.: *Tussen Reich en Empire. De economische Betrekkingen van Nederland met zijn belangrijkste Handelspartners: Duitsland, Groot-Brittannië en België en de Nederlandse Handelspolitiek 1929–1936*, Amsterdam 1990, v. a. S. 177ff. u. 189ff.

satzorganisation zu sehen. Darüber hinaus bezweckt dieser Abschnitt, die Verhandlungsebenen und die strategischen Verhaltensmuster, die auf der Basis der Syndikatsordnung entstanden, zu charakterisieren.

Im zweiten Analyseschritt wird die Beziehung der beiden für den niederländischen Markt strukturgebenden Hauptakteure, RWKS und SHV, vertieft. Der Wandel der Beziehung bildet hier den vordergründigen Fixpunkt, der insbesondere über die Bindungsverträge herausgearbeitet wird. Die massiven Verschiebungen der Rahmenbedingungen seit dem Ersten Weltkrieg, die von den politischen Funktionssystemen ausgingen, werden mit aufgegriffen und kontextualisierend mit Blick auf ihre Wirkung für die Beziehung zwischen RWKS und SHV eingeordnet.

Der dritte Analyseschritt verlässt die Makro- und Mesoebene und wendet sich einigen wesentlichen Akteuren und ihrem Strategie- und Handlungsspielraum im syndizierten Feld zu. Hier wird untersucht, inwieweit die syndizierte Absatzorganisation Bindungs- und Wirkungsmacht für die beteiligten Unternehmen entfaltet. Mit der SHV wird zunächst der Handlungsspielraum der Syndikatshandelsgesellschaft analysiert. Dieser unterschied sich von der Stellung der Syndikatsmitglieder ganz wesentlich. Unter den exemplarisch untersuchten Syndikatsmitgliedern wird unterschieden zwischen Zechenbesitzern, die die syndizierte Absatzorganisation, und damit die SHV, unterstützten, und den Zechenbesitzern, die eine Liberalisierung des niederländischen Marktes befürworteten. Der zunächst kooperationsablehnende Wettbewerber, die Limburgischen Staatsmijnen, wurde seit Ende der 1920er in das syndizierte Marktgeflecht integriert. Auch mit den Handlungsspielräumen und Motiven dieses Akteurs wird sich diese Arbeit dezidiert auseinandersetzen (Abb. 1.5). Am Ende jedes Hauptkapitels werden die Zwischenergebnisse zusammengefasst. Abschließend werden die Untersuchungsergebnisse gerafft vorgebracht und einer Bewertung unterzogen.

Abb. 1.5: Gliederungsübersicht*Kap. 2* Funktionale Bestimmung des RWKS*Kap. 3* Kopplungsmechanismen der syndizierten Absatzorganisation*Kap. 4* Handeln im syndizierten Kontext

Quelle: Eigene Darstellung.

2. Das RWKS als Funktionssystem

Emil Kirdorf berichtete im Geschäftsausschuss des RWKS 1917 von dem umgehenden Gerücht, «*der Kaiser, der hätte nicht den Mut, überhaupt gegen das Kohlsyndikat vorzugehen*» und erntete «*Heiterkeit.*»¹

Kartelle haben einen schlechten Ruf. Als Organisatoren von Monopolen, die dazu dienen, Verbraucher auszubeuten, indem sie Güter künstlich verknappten, um das Preisniveau zu heben, stellen sie das manifeste Gegenteil einer auf freien Wettbewerb ausgerichteten Wirtschaftsordnung dar.² Aus wirtschaftshistorischer Perspektive kann diese Vorstellung allenfalls als naiv gelten. Seit dem Aufkommen der ersten Kartelle wurden diese Körperschaften zunächst als «Kinder der Not», als stabilitätsbringende Rahmenorganisationen einer stürmisch wachsenden Wirtschaft wahrgenommen.³ Bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts waren die Körperschaften des Kartellwesens legal und galten durchaus als fortschrittliche Weiterentwicklung des ungezähmten Kapitalismus, die nur von einem noch konzentrierteren Ideal, dem Trust, übertroffen wurde.⁴ Zwar bildete sich um 1900 eine zweite Perspektive heraus, die sich stärker den Auswirkungen oder den Kehrseiten des Kartellwesens zuwandte und die Reglementierung durch den Staat forderte.⁵ Es sollte jedoch bis zum Ersten Weltkrieg dauern, bis der deutsche Staat in die privatwirtschaftlich arrangierte Kartellordnung eingriff, freilich weniger, um das Kartellwesen in seiner Wirkung zu bändigen, als vielmehr, um vor allem die kriegsnotwendigen Branchen unter staatliche Auflagen zu stellen.

1 Zit. Emil Kirdorf, Sitzung des Geschäftsausschusses des RWKS in Essen, 14. 08. 1917, Bl. 28, in: BBA 33/80.

2 Vgl. Bofinger: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, S. 42 u. 161; vgl. weiter Samuelson, Paul A. u. Nordhaus, William D.: Volkswirtschaftslehre. Das internationale Standardwerk der Makro- und Mikroökonomie, New York 2005, S. 273–275.

3 Wehler: Gesellschaftsgeschichte, Bd. 2, S. 632; Jovović, Thomas: Deutschland und die Kartelle – eine unendliche Geschichte, in: JWG 2012/1, S. 249ff. Vgl. die eher kurze Behandlung bei: Chandler, Alfred D.: Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism, Cambridge u. a. 1990, S. 422ff., 452ff., 474ff. Herrigel spart Kartel-

lierung großflächig aus: Herrigel, Gary: Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power, Cambridge 1996.

4 Etwa August Thyssen an Heinrich Thyssen-Bornemisza, 14.07.1925, in: Rasch, Manfred (Hg.): August Thyssen und Heinrich Thyssen-Bornemisza. Briefe einer Industriellenfamilie, 1919–1926, Essen 2010, S. 392; zum Trust siehe insbes.: Reckendrees, Alfred: Das «Stahltrust»-Projekt. Die Gründung der ereinigten Stahlwerk A.G. und ihre Unternehmensentwicklung 1926–1933/34, München 2000, S. 59f. Zur zeitgenössischen Abgrenzung von Kartell und Trust siehe: Tschierschky, Siegfried: Kartell und Trust, Leipzig 1911, S. 18ff.

5 Blaich: Kartell- und Monopolpolitik, S. 28.