

Grosse, Franz

**Article — Digitized Version**

## Das Ringen um die Absatzorganisation des Ruhrbergbaus

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Grosse, Franz (1955) : Das Ringen um die Absatzorganisation des Ruhrbergbaus, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 35, Iss. 9, pp. 513-516

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132148>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Das Ringen um die Absatzorganisation des Ruhrbergbaus

Dr. Franz Grosse, Essen

Der Steinkohlenbergbau des Ruhrgebietes ist in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts mit der Bildung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats (RWKS) für seine Absatzregelung zu einem System straffer Syndizierung übergegangen. Die in dieser Zeit sich bemerkbar machende wilde Konkurrenz führte zu großer partieller Arbeitslosigkeit und zu großen Kapitalverlusten, die die Finanzierung neuer Schachtanlagen für die Zukunft in Frage stellten und die deshalb die Ausschaltung des ruinösen Wettbewerbs als unbedingt notwendig erscheinen ließen.

An dieser Absatzregelung hat der Ruhrbergbau in den folgenden Jahrzehnten festgehalten. Der erste Weltkrieg brachte eine weitere Straffung des Syndikats, da der Staat aus kriegsbedingten Gründen eine Zwangssyndizierung anordnete. In der Zeit nach 1918 erfolgte eine neue Wendung. Unter dem Einfluß der damals von breiten Kreisen erhobenen Forderung nach einer Sozialisierung des Bergbaus wurde eine gemeinwirtschaftliche Ordnung geschaffen, bei der die Syndikate, also auch das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat, als Träger der gemeinwirtschaftlichen Kohlenversorgung mit Zwangsmitgliedschaft zum Reichskohlenverband zusammengeschlossen wurden, der von einem aus Vertretern der Arbeitnehmer, der Arbeitgeber und der Verbraucher gebildeten Reichskohlenrat überwacht wurde.

In den Zeiten des Nationalsozialismus verschwanden diese gemeinwirtschaftlichen Organe; andererseits wurde dafür die staatliche Kontrolle über das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat verstärkt.

### MASSNAHMEN DER ALLIIERTEN

Der Zusammenbruch 1945 brachte einen neuen Einschnitt. Wie in allen anderen Kartellen und Syndikaten sahen die Alliierten im RWKS eines der wichtigsten Instrumente zur Vorbereitung der nationalsozialistischen Aggression. Sie sahen in ihm das Kartell der Ruhr-Magnaten, das unter allen Umständen verschwinden mußte. Die Auflösung des RWKS war daher eine der ersten Maßnahmen der Siegermächte. Daß dabei die politischen Überlegungen die wirtschaftlichen übertrafen, wurde daran deutlich, daß schon kurze Zeit danach wirtschaftliche Notwendigkeiten die englische Besatzungsmacht zwangen, eine neue Kartellorganisation in Gestalt des noch viel straffer als das RWKS aufgebauten Deutschen Kohlen-Verkaufs (DKV) zu schaffen. Im weiteren Verlauf der Besatzungsperiode wurde dann unter dem Einfluß der amerikanischen Dekartellisierungstendenzen dieser DKV, der auch die Braunkohlenreviere ebenso wie das niedersächsische und das Aachener Stein-

kohlenrevier umfaßte, wieder gelockert, indem diese Reviere in ihrer Absatzgestaltung verselbständigt wurden. Der DKV als straffe Absatzorganisation des Ruhrreviers blieb jedoch bis zum Jahre 1953 bestehen. In dieser Zeit verstärkte sich auf alliierter Seite die Tendenz, im Rahmen der mit dem Gesetz 27 durchgeführten Neuordnung den Ruhrkohlenabsatz ebenfalls zu dekartellisieren und zu dezentralisieren. Dabei spielten einmal politische Überlegungen eine Rolle, die auf eine Schwächung der deutschen Position hinielen. Zum anderen wirkten sich die Auffassungen bestimmter liberaler amerikanischer Kreise in der Alliierten Hohen Kommission aus, die der Wettbewerbsidee auch in der Grundstoffindustrie unbedingt mit messianischer Überzeugungskraft zum Siege verhelfen wollten. Die Auflösung des DKV wurde gleichzeitig aber auch im Rahmen der Verhandlungen über den Abschluß des Montanunion-Vertrages akut. Dieser Vertrag soll ja der Herstellung eines gemeinsamen Marktes dienen, auf dem die beteiligten Unternehmen der Eisen- und Stahlindustrie und des Kohlenbergbaus der sechs Länder der Gemeinschaft untereinander in Wettbewerb treten. Der Ruhrbergbau hat sich sowohl gegen die alliierte Entflechtungspolitik wie gegen die Wettbewerbstheorie des Montanunion-Vertrages zur Wehr gesetzt. Wenn dabei vom „Ruhrbergbau“ gesprochen wird, so bezieht sich das sowohl auf die Unternehmerseite wie auch auf die von den Gewerkschaften vertretene Arbeitnehmerseite, die hier im Prinzip die gleiche Grundauffassung vertreten haben und vertreten. Der Ruhrbergbau hat immer wieder darauf hingewiesen, daß der Kohlenbergbau nicht mit anderen Wirtschaftszweigen gleichgestellt werden kann. Wettbewerb, wie ihn in der Leistung der Ruhrbergbau stets bejaht und auch praktisch bewiesen hat, ist bei der Absatzregelung nur da möglich, wo in der Produktion jeder Produzierende ungefähr die gleichen Wettbewerbschancen hat. Das ist aber in der Kohlenwirtschaft bei der außerordentlich unterschiedlichen, durch die geologischen Verhältnisse bedingten Ertragslage der einzelnen Zechen nicht der Fall.<sup>1)</sup>

Noch immer hat sich bisher gezeigt, daß auch auf die unrentablen Grenzgebiete nicht verzichtet werden kann. Weiter verlangt das besondere Sortenproblem des Ruhrbergbaus eine einheitliche Absatzgestaltung. Es gibt an der Ruhr 5 Kohlenarten und etwa 100 Sorten Kohlen, Koks und Briketts. Dabei ist eine beliebige Produktion der einen oder der anderen Art oder der einen oder anderen Sorte nicht möglich,

<sup>1)</sup> Siehe hierzu Franz Grosse: „Das Wettbewerbsproblem in der Kohlenwirtschaft“, in: Grosse / Mommsen / Wessels: „Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie“, Darmstadt 1954.

sondern die Förderung der einen hängt sehr oft von der anderen ab. Preiswettbewerb in der in anderen Industriezweigen üblichen Form wird hier sinnlos, weil man nicht der Konjunkturlage entsprechend über den Mechanismus des Preises sehr schnell die Förderung der einen oder der anderen Sorte steigern oder drosseln kann. Man muß mit einer möglichst gleichmäßigen Förderung und einem möglichst gleichmäßigen Absatz der verschiedenen Sorten rechnen, was wiederum nur durch einen in einer zentralen Stelle durchgeführten Sortenausgleich möglich ist. Das liegt auch im Interesse der Verbraucher, die ihre Feuerungsstätten ebenfalls nicht kurzfristig umstellen können und denen höchstens durch eine an zentraler Stelle durchgeführte Mischung verschiedener Sorten oder durch entsprechende Beratung gedient werden kann. Es ist deshalb durchaus logisch, daß sich auch der weitaus größte Teil der deutschen Verbraucher für die Beibehaltung der zentralen Organisation ausgesprochen hat. Der Sortenausgleich aber und die einheitliche Absatzsteuerung sind wiederum Voraussetzung für eine gleichmäßige Beschäftigung der Ruhrzechen, die nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern vor allem, auch im Hinblick auf das immer schwieriger werdende Arbeitsbeschaffungsproblem, aus sozialen und politischen Erwägungen heraus unerlässlich ist. Von hier aus ergibt sich gerade wieder das große Interesse, das die Industriegewerkschaft Bergbau an der Erhaltung einer zentralen Absatzorganisation nimmt.

Am Rande sei hier nur vermerkt, daß der von den Amerikanern oft angeführte Hinweis auf die Tatsache, daß der amerikanische Kohlenbergbau in der Absatzgestaltung weitgehend durch den Wettbewerb bestimmt wird, nicht stichhaltig ist. Der amerikanische Kohlenbergbau arbeitet zu 25% im Tagebau. Die Durchschnittsteufe beträgt 60 m, die tiefste Schachtanlage kommt auf etwa 250 m. In Deutschland beträgt die Durchschnittsteufe heute 750 m, und es gibt im Steinkohlenbergbau keinerlei Tagebau. Allein diese Faktoren, zu denen noch etliche andere hinzugefügt werden können, beweisen die Unmöglichkeit eines Vergleichs. In Amerika kann, wie sich praktisch auch bereits gezeigt hat, die Kohlenproduktion genau wie die Industrieproduktion sehr schnell erhöht und sehr schnell gedrosselt werden, weil eine Kohlengrube wie ein Industrieunternehmen betrieben wird. In Deutschland bringt jede vorübergehende Stilllegung infolge des Ersaufens der Schächte fast immer die endgültige Stilllegung. Der deutsche Steinkohlenbergbau unterscheidet sich hier übrigens nicht von dem übrigen europäischen Bergbau, der deshalb ebenso folgerichtig wie der deutsche Kohlenbergbau zu strafbarer Absatzregelung gekommen ist.

Alle diese hier nur andeutungsweise angeführten Überlegungen haben den Widerstand der deutschen Seite gegen eine Auflösung des DKV ausgelöst. Die politischen Überlegungen, die bei den Verhandlungen über die Formulierung des Montanunion-Vertrages vor allem auch von der französischen Seite geltend gemacht wurden und die immer wieder darauf hingingen, daß bei einem Weiterbestehen der zentralen Verkaufsorganisation die Vorherrschaft der Ruhr in

der neu zu bildenden Gemeinschaft verewigt würde, haben dann in Verhandlungen zwischen Deutschen und Alliierten in einer deutsch-alliierten Kommission im Jahre 1952 zur sogenannten GEORG-Lösung geführt. Der DKV als straffe zentrale Verkaufsorganisation wurde aufgelöst. An seine Stelle traten sechs selbständige Verkaufsgesellschaften, von denen jede einzelne im kleinen ähnlich zusammengesetzt wurde wie der alte DKV im großen. In jeder Verkaufsgesellschaft wurden Zechen mit unterschiedlicher Ertragslage vereinigt. Es wurde weiter darauf Rücksicht genommen, daß jede Verkaufsgesellschaft Zechen mit Bahn- und Schiffsverbindungen enthielt, und es wurde vor allem auch auf die Kohlenarten und -sorten Rücksicht genommen. Entscheidend aber war die Tatsache, daß dieser sehr viel kompliziertere und damit auch sehr viel kostspieligere Apparat doch seine Krönung in der Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle (GEORG) fand. Nur durch diese übergeordnete zentrale Stelle war die einheitliche Steuerung im Versand, im Transport, im Sortenausgleich und damit auch im Beschäftigungsausgleich zwischen den sechs Verkaufsgesellschaften möglich, der von jeder dieser Gesellschaften allein niemals bewältigt werden konnte.

#### STELLUNG IN DER MONTANUNION

Die Hohe Behörde der Montanunion hat inzwischen festgestellt, daß auch diese dezentralisierte Lösung den Bestimmungen des Vertrages, wie sie in Art. 65 aufgestellt sind, nicht entspricht. Sie sieht in der GEORG nach wie vor eine Organisation, die eine marktbeherrschende Stellung im Gemeinsamen Markt einnimmt und damit den Wettbewerb entscheidend beeinflußt bzw. verhindert. Seit Monaten sind Verhandlungen über eine Neuordnung der Organisation geführt worden. Die letzten Vorschläge, die der Vizepräsident der Hohen Behörde, Dr. Etzel, nach Fühlungnahme mit einigen führenden Persönlichkeiten der Ruhr, in Straßburg auf der Tagung der Beratenden Versammlung im Mai vorgelegt hat, zielen darauf hin, die jetzt bestehenden sechs Verkaufsgesellschaften völlig zu verselbständigen. Der Gemeinschaftsorganisation soll ihre zentrale Lenkungsbefugnis genommen werden, und sie soll, soweit sie überhaupt bestehen bleibt, lediglich auf die Wahrnehmung gemeinsamer Interessen in Werbung, Marktforschung und der Gestaltung der Public Relations sowie auf die Regelung allgemeiner Transportfragen beschränkt bleiben. Der Tatsache, daß eine völlige Zerschlagung der Absatzorganisation eines in vielerlei Hinsicht durch mannigfache Verflechtung zu einer wirtschaftlichen Einheit gewordenen Reviers, wie es das Ruhrgebiet darstellt, unmöglich ist, soll offenbar dadurch Rechnung getragen werden, daß die sechs Verkaufsgesellschaften ein gemeinsames Büro bilden, das die Versorgung der Großverbraucher vornimmt (die Grenze, bei der von Großverbrauchern geredet werden kann, ist dabei noch nicht festgelegt; man spricht von einem Jahresbezug von ca. 50 000 t). Weiterhin soll der Export in Dritte Länder, d. h. also in die Länder außerhalb der Montanunion, ebenfalls über ein zentrales Exportkartell erfolgen. Dabei bleibt völlig unklar, wie bei dieser Lösung nun die Abstimmung zwischen den damit geschaffenen acht Orga-

nisationen erfolgen soll. Denn wenn man Wettbewerb praktizieren will, so muß ja im Grunde jede Organisation darauf bedacht sein, günstige Verträge abzuschließen und zu günstigen Preisabsprachen zu kommen. Es handelt sich aber immer wieder praktisch um ein und dieselbe Kohle, die von jeder der acht Organisationen beansprucht wird. Ohne eine zentrale Steuerung ist eine für den Kohlenbergbau wie für die Gesamtwirtschaft tragbare Lösung nicht möglich. Erfolgt aber diese zentrale Steuerung, so wird zweifellos von den Verfechtern einer dezentralisierten Lösung wieder darauf hingewiesen werden, daß doch auf diesem Umwege das im Vertrag nicht erlaubte einheitliche Kartell geschaffen ist.

Völlig unklar ist auch, wie in Zukunft die Preisgestaltung erfolgen soll. Man vergißt sehr oft, daß ein Wettbewerbspreis in der Kohle, der sich in einem Konkurrenzkampf der verschiedenen Zechen bildet, schon seit Jahrzehnten nicht mehr vorhanden ist, daß vor allem aber die Preisfestsetzung der Kohle schon seit 1918 durch gemeinwirtschaftliche oder später durch staatliche Organe erfolgte. Wenn heute von freiem Preis gesprochen und dieser auch von der Ruhr gefordert wird, so heißt das nicht, daß nunmehr die verschiedenen Bergbauunternehmungen miteinander konkurrieren und daß sich im freien Spiel der Kräfte auf dem Markt dieser Preis bilden soll, sondern es kann nur bedeuten, daß die Ruhr nicht mehr an die staatliche Preisfixierung, die heute von der Hohen Behörde übernommen worden ist, gebunden sein will, sondern daß sie der Marktlage entsprechend doch den Kohlenpreis in freier Entscheidung den Verhältnissen anpassen kann.

Ein Wettbewerbspreis im eigentlichen Sinne, d. h. also ein Preis, der im Konkurrenzkampf der Bergwerksunternehmen untereinander auf dem freien Markt zustande kommt, wird dabei nicht erstrebt. Man hat gelegentlich auch aus Luxemburg gehört, daß man sich auch dort darüber klar geworden ist, daß die besonderen oben skizzierten Verhältnisse des Bergbaus einen solchen Konkurrenzkampf nicht zulassen und daß in der neu vorgesehenen Regelung praktisch ein einheitlicher Kohlenpreis zustande kom-

men müsse — eventuell dadurch, daß eine der Verkaufsgesellschaften die Preisführerschaft übernimmt und daß die anderen sich dann dieser Preisgestaltung automatisch anpassen. Man sieht wohl auch ein, daß dies notwendig ist, damit die Kohle in dem sich steigenden Konkurrenzkampf mit dem Erdöl und den anderen Substituten bestehen kann. (Durch die Konkurrenz dieser Substitute ist übrigens, auch das sei hier erwähnt, die Monopolstellung der Kohle und auch einzelner ihrer großen Absatzorganisationen schon seit langem durchaus in Frage gestellt.) Wenn dem aber so ist, dann muß man sich die Frage vorlegen, was unter solchen Umständen die Zerschlagung eines in jeder Konjunkturlage bewährten Apparates noch für einen anderen Sinn hat als den, bestimmten Vertragsbestimmungen gerecht zu werden.


#### VERTRAGSREVISION?


Man mußte in den letzten Monaten oft den Eindruck gewinnen, daß auch die führenden Kreise der Montanunion sich darüber klar geworden sind, daß eine Reihe von Vertragsbestimmungen des Montanunion-Vertrages auf theoretischen Überlegungen beruhen, die inzwischen durch die Praxis längst widerlegt worden sind.

Vor allem hat man auch wohl in Luxemburg auf Grund der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre erkannt, daß die im Montanunion-Vertrag immer wieder zitierte wirtschaftliche „Normallage“ im Bereich der Kohlenwirtschaft nicht existiert. Es hat sich gezeigt, worauf von den Fachleuten schon immer hingewiesen wurde, daß selbst in Mangelsituationen ein Überfluß einzelner Kohlenarten besteht, wie umgekehrt bei einer Überflußlage doch einzelne Sorten nicht in genügendem Ausmaß geliefert werden können. Dabei ist, worauf wir schon hingewiesen haben, auf Grund der in der geologischen Struktur des Bergbaus bedingten Förderung der Übergang von der Förderung einer Sorte zur anderen nicht möglich. Zum anderen aber hat sich weiter gezeigt, daß die allgemeine Überflußsituation fast immer sehr schnell in eine Mangellage umschlagen kann, ohne daß dazu ein längerer Gleichgewichtszustand als Normallage gegeben ist.

## DEUTSCHES BUNDES-ADRESSBUCH

**2. Ausgabe · Umfassendes Adressverzeichnis aller Gewerbetreibenden, vollständig bis zum letzten Handwerker · Nahezu 2 Millionen Eintragungen, nach Orten und Branchen gegliedert, die Orte zu Landesabschnitten zusammengefaßt · Länderbände I, II, III mit insgesamt 6 172 Seiten sind sofort lieferbar · Anerkannt durch den Adreßbuch-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft**





**DEUTSCHER ADREßBUCH-VERLAG FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR GMBH DARMSTADT**

Es war vielleicht eine der wichtigsten Tatsachen der letzten Zeit, daß auch ein so überzeugter Anhänger des freien Wettbewerbs wie der Bundeswirtschaftsminister Prof. Erhard sich mit seinem energischen Protest gegen eine Kohlenpreiserhöhung und seiner Forderung auf Beibehaltung des gebundenen Kohlenpreises der Erkenntnis gebeugt hat, daß im Kohlenbergbau nicht die gleichen Wettbewerbsregeln anwendbar sind wie in der übrigen Industrie. Prof. Erhard hat den Mut gefunden, aus dieser Erkenntnis die notwendige Schlußfolgerung zu ziehen. Man hat aber das peinliche Gefühl, daß in der Hohen Behörde aus diesen Erkenntnissen nicht mit der gleichen Konsequenz die notwendigen Schlußfolgerungen gezogen werden; diese können nur darin bestehen, bei dem erstmöglichen Termin die Vertragsbestimmungen so zu ändern, daß die wirtschaftlich unerläßliche einheitliche Verkaufsorganisation an der Ruhr weiter bestehen bleiben kann. Wenn erklärt wird, daß bis zu diesem Termin noch einige Zeit vergeht und daß der Vertrag inzwischen erfüllt werden muß, wozu auch politische Überlegungen zwingen, so kann andererseits

darauf hingewiesen werden, daß für die Erhaltung des jetzigen Zustandes der § 12 des Übergangskommens juristische Möglichkeiten bietet, die bisher noch keineswegs voll ausgenutzt sind. Denn in diesem Paragraphen, der vor allem durch das Eingreifen der Gewerkschaftsvertreter bei den Schlußverhandlungen um den Montanunion-Vertrag zustande gekommen ist, heißt es ausdrücklich, daß Organisationen geschaffen werden können, auch über die Übergangszeit hinaus, die den Sorten- und Beschäftigungsausgleich und die Erhaltung der Kapazitäten der Bergbaubetriebe garantieren. Es wird sich in den nächsten Monaten zeigen, ob die inzwischen überall in Deutschland und auch in anderen Montanunion-Ländern gewonnene Erkenntnis sich durchsetzt, daß ohne eine zentrale Organisation an der Ruhr Stockungen in der Versorgung auftreten, die nicht nur die deutschen, sondern auch die ausländischen Verbraucher spüren werden, oder ob die juristischen Überlegungen den Vorrang behalten, wonach der Vertrag durchgeführt werden muß, selbst wenn die wirtschaftliche Notwendigkeit eine andere Lösung verlangt.

## Handelspolitische Entscheidungen der USA im Jahre 1955

Dr. Guenther R. Gruber, Washington

**W**ichtige außenhandelspolitische Entscheidungen in den USA sind keine einseitige Angelegenheit der amerikanischen Regierung, sondern auch die Gesetzgebung hat ein gewichtiges Wort mitzusprechen. Da der Kongreß seine Beratungen und Beschlüsse jeweils in der ersten Hälfte des Jahres vornimmt, werden Entscheidungen auf außenhandelspolitischem Gebiet meistens schon in der ersten Hälfte des Jahres vorgenommen, so daß wir uns schon heute ein Bild über das Jahr 1955 machen können.

### MEINUNGSBILDUNG

Nach langjährigen Vorbereitungen, vielen Studien und Empfehlungen — die letzte kam von der Randall-Commission — wurde Anfang Januar des Jahres als erster Gesetzesantrag in der neuen Legislaturperiode der sog. Trade Agreement Extension Act eingebracht, der neben der Verlängerung des Reciprocal Trade Agreement Act der amerikanischen Verwaltung Vollmachten zu reziproken Zollverhandlungen und -senkungen geben sollte. Wie jedes Jahr marschierten auch diesmal die protektionistischen Kräfte in verstärkter Form vor dem Kongreß auf und versuchten, ihre Abgeordneten und Senatoren von den nachteiligen Auswirkungen dieses Gesetzes auf die Produktions- und Beschäftigungslage in den USA zu überzeugen. Die Protektionisten verfügen über zahlreiche „pressure groups“, von denen die US Tariff League und das sog. Strackbein Committee die beiden wirkungsvollsten Dachorganisationen sind. Daneben haben sich die einzelnen Industrien, die an einer Zollerhöhung oder Einfuhrlimitierung interessiert sind, branchenweise zusammengefunden und Organisationen wie das Bicycle Institute oder die Pin, Clip &

Fasteners Association oder das Wood Screw Service Bureau gegründet. Es sind dies sog. „non-profit organisations“, die je nach Größe ihrer Industrien ein ganzes Büro oder auch nur einen Mann zur Kontaktpflege bei den Behörden oder beim Kongreß unterhalten, um diese in ihrem Sinne zu beeinflussen. Manche Industriezweige haben auf diese Weise viel erreicht und haben es durchgesetzt, daß ein und dasselbe Importprodukt in verschiedene in der amerikanischen Gesetzgebung mögliche Untersuchungen einbezogen wurde, wenn auch nur mit der Absicht, importfreudige Leute zu entmutigen. Es mag der Erwähnung wert sein, daß eine Berufsstatistik für Washington 502 „non-profit organisations“ mit einer Beschäftigtenzahl von 16 500 aufzählt. Es sind dies natürlich nicht alle protektionistische Gruppen, doch beschäftigen sich die meisten dieser 502 Organisationen mit der Beeinflussung von Administration und Kongreß. Die „pressure groups“ gehören somit zu einem festen Bestandteil der öffentlichen Meinungsbildung in den USA.

Nun soll hier kein allzu schwarzes Bild vom Einfluß der Protektionisten gemalt werden. Auch die andere Seite hat ihre Kräfte und Gruppen, wobei für Washington vor allem das unter der Leitung von Charles Taft, dem Bruder des verstorbenen Senators Taft, stehende Committee for a National Trade Policy steht. Taft ist Rechtsanwalt aus Cincinnati und verfügt bei beiden politischen Parteien über ein großes Prestige. Seiner ausgezeichneten und mutigen Beweisführung bei den vielen Anlässen, bei denen sein Ausschuß vor einem Kongreßausschuß oder der Zollkommission zu Wort kam, ist es zuzuschreiben, daß entscheidenden Personen auch die andere Seite des