

nehmen, übersehbare Produktionsverhältnisse und Absatzbedingungen voraus. Ferner wird sich eine zusammenfassende Leitung häufig nur in örtlich konzentrierten Industrie-
gruppen durchführen lassen. Aber nicht in diesen, in der Literatur gewöhnlich hervor-
gehobenen Umständen liegt der Kern der Schwierigkeiten. Er liegt darin, daß jedes
auch noch so hoch organisierte Kartell, wenn es nicht durch Art und Dauer der Ver-
träge geradezu den Charakter wirklicher Verschmelzung der Unternehmungen annimmt,
immer nur eine zeitweilige Einschränkung und Eindämmung, niemals eine Aufhebung
des Konkurrenzkampfes bedeutet. Die Beteiligten konkurrieren in den vom Verbands-
gesetzten Grenzen oft mit großer Heftigkeit. Vor allem denken sie an den Fall der
Auflösung und der Erneuerung der Verbände. Für diesen wollen sie sich möglichst
wettbewerbstark erhalten. Das steht einem schrankenlosen Austausch der Produktions-
erfahrungen und der Daten über die betriebliche Leistung und der Selbstkosten, das
steht auch der arbeitsteiligen Gemeinsamkeit des Produktionsprogramms entgegen,
welche die Unternehmen aneinanderkettet, und das einzelne Werk, das sich auf bestimmte
Waren spezialisiert hat, ohne den Verband erhöhten Risiken aussetzt und in seiner
wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit unter Umständen schwächt. Dies ist wohl das ent-
scheidendste Hindernis dafür, daß die Kartelle nicht denjenigen industriellen Erforder-
nissen gerecht werden können, denen tatsächlich im Wege der Verschmelzung genügt
wird, nämlich Zusammenfassung der Kapitalkraft, rationellere Ausnutzung des Betriebes
bei arbeitsteiliger und typischer Produktion usw. Diese Vorteile können somit nur da
wahrgenommen werden, wo dauernde rechtliche oder faktische Verschmelzung die
Wettbewerbsrücksichten zwischen den betreffenden Unternehmen ausgeschaltet hat.

Die Kartelle bewirken, daß die Konkurrenz innerhalb eines Produktionszweiges
aufhört, oder besser gesagt, latent wird, daß die preissenkenden Wirkungen der Kon-
kurrenz innerhalb dieser Sphäre nicht zur Geltung kommen; sie bewirken zweitens,
daß die Konkurrenz der kartellierten Sphären auf Grund einer höheren Profitrate vor
sich geht gegenüber den nichtkartellierten Industrien. Aber sie können nichts ändern
an der Konkurrenz der Kapitalien um die Anlagesphären, an den Wirkungen der
Akkumulation auf die Preisgestaltung und deshalb die Entstehung von Dispropor-
tionalitätsverhältnissen nicht verhindern.

Wir haben gesehen, daß während guter Konjunktur die Konkurrenz innerhalb der-
selben Produktionssphäre keine preissenkenden Wirkungen ausübt; die Nachfrage über-
steigt ja das Angebot; in solchem Falle besteht Konkurrenz unter den Käufern, nicht
unter den Verkäufern. Erst wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, tritt Konkurrenz
der Verkäufer ein und die Preise beginnen zu sinken. Daß aber die Kartelle der Preis-
gestaltung folgen und sie nicht bestimmen, ergibt sich aus dem ganzen Mechanismus der
Produktion. Gesetzt, die Kartelle bleiben in der Prosperitätsperiode bei niederen Preisen;
dann findet kein Steigen der Profite, keine vermehrte Akkumulation statt; blieben
die Preise der kartellierten Industrien niedrig, während die der nichtkartellierten stiegen,
so flösse Kapital aus der nichtkartellierten Industrie ab; es wäre sehr bald Ueber-
produktion von Kapital in den nichtkartellierten, Unterproduktion in den kartellierten
Produktionszweigen, schärfste Disproportionalität, die zur allgemeinen Krise führte,
wie ja Krise möglich ist auch bei gleichbleibender Produktion und sogar bei ver-
minderter. In Wirklichkeit wäre das Kartell längst gesprengt, weil es das Profitstreben
nicht befriedigt, sondern gehemmt, also das Motiv seines Bestehens aufgehoben hätte.