

Agrobusiness und Globalisierung
Die Entstehung des transatlantischen Rindfleischmarktes 1870-1914

Inauguraldissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Universität zu Köln

2008

vorgelegt von
Diplom-Volkswirt Boris Loheide
aus
Hildesheim

Referent: Prof. Dr. Toni Pierenkemper

Koreferent: Prof. Dr. Alexander Nützenadel

Tag der Promotion: 06.02.2009

Diese Arbeit ist meinen Eltern Hildegard und Heinz Loheide gewidmet.

1000 Dank!

Danksagung!

Der erste und größte Dank gebührt meinen Eltern, Hildegard und Heinz Loheide. Ohne sie wäre ich nicht der, der ich bin und hätte diese Arbeit so nicht schreiben können. Ich danke auch Marina Dawel, die mehr Anteil daran hat, dass ich das Projekt Doktorarbeit erfolgreich abschließen konnte, als jeder andere Mensch. Alles in allem hat wohl niemand so intensiv mit mir und durch dieses Buch gelitten wie sie.

Ich danke Prof. Dr. Alexander Nützenadel, der für sein Forschungsprojekt „Globalisierung als historischer Prozess - Agrarmärkte, Welternährung und transnationale Politik im 20. Jahrhundert“ den globalen Fleischhandel als Thema entdeckt hat und ich danke Prof. Dr. Toni Pierenkemper dafür, dass er mich für das Forschungsprojekt vorgeschlagen hat. Dr. Hendrik Fischer danke ich dafür, dass er Prof. Dr. Pierenkemper auf mich aufmerksam gemacht hat und für konzeptuelle Hilfe. Viel, viel Dank geht an meine langjährigen Kollegin Laura Rischbieter, die mich nicht nur in die Geheimnisse der Archivarbeit einweihte, sondern meine Doktorarbeit aufgrund der großzügig gewährten vielfältigen Hilfestellungen wohl besser kennt als jeder andere Mensch – von mir vielleicht abgesehen.

Für nahezu professionelles Korrekturlesen und ihre wundervolle Unterstützung auf zwei langen Zielgraden (Abgabe und Veröffentlichung) gebührt Christiane Kühnrich ein ganz besonderer und auch besonders herzlicher Dank. Darüberhinaus danke ich Brigitte Bonhaus für praktische Hinweise, Torsten Kleinz für technische Unterstützung, sowie Ronny Uebe und Johanna Appelhans für ihre Korrekturarbeiten am fast fertigen Manuskript.

Danke!

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	10
2. Theorien zur Geschichte der Globalisierung.....	31
2.1. Das Phänomen Globalisierung.....	31
2.1.1. Bedingungen der Globalisierung.....	32
2.1.2. Generelle Auswirkungen von Globalisierung.....	34
2.2. Typen der Globalisierung.....	39
2.2.1. Die traditionelle Sichtweise der „Zwei Globalisierungen“.....	39
2.2.2. Kriterien zur Typologie der Globalisierung.....	44
2.2.3. Vorindustrielle Globalisierung und kapitalistische Globalisierung.....	46
2.3. Außenwirtschaftstheorie und Globalisierung.....	49
2.3.1. Der Nord-Süd Handel.....	50
2.3.2. Protektionismus und seine Entstehung.....	53
2.3.3. Globalisierungsverlierer als Motor des Protektionismus.....	56
2.3.3.1. Gesellschaftliche Konflikte	57
2.3.3.2. Internationale Politische Ökonomie.....	59
3. Die Triebkräfte der Globalisierung.....	62
3.1. Die Triebkräfte auf der Angebotsseite.....	64
3.1.1. Die Erschließung neuer Landmassen.....	64
3.1.1.1. Die Erschließung Nordamerikas.....	65
3.1.1.2. Die Erschließung der argentinischen Pampa.....	72
3.1.2. Transportrevolution – Konservierung durch Kühltechnik.....	82
3.1.2.1. Der Transport von Lebewild.....	83
3.1.2.2. Konserviertes Fleisch: Gepökelt, in Dosen oder als Extrakt.....	88
3.1.2.3. Kühlfleisch in Schiffen und Lagerhäusern.....	94
3.1.3. Freihandel und Wirtschaftspolitik.....	107
3.1.3.1. Britische Wirtschaftspolitik.....	108
3.1.3.2. Argentinische Wirtschaftspolitik – Nord-Süd-Handel nach List.....	128
3.2. Die Triebkraft der „Neuen Nachfrage“.....	134
3.2.1. Malthus Hungerjahre – Die grundlegende Nachfrage.....	134
3.2.2. „Neue Nachfrage“ und der Aufschwung der Viehzucht.....	138
3.2.3. Ursachen der „Neuen Nachfrage“.....	141
3.2.3.1. Mythos Industrialisierung und Leistungsfähigkeit.....	141
3.2.3.2. Sättigung und die Evolution der „Effektiven Nachfrage“.....	145
3.2.4. Fleisch – Sektortheoretisches Zwittergut.....	149
3.3. Fazit „Triebkräfte“.....	154
4. Institutionelle Veränderung und Strukturwandel.....	157
4.1. Der Beginn der geografischen Konzentration.....	159
4.1.1. Der Aufstieg Chicagos.....	161
4.1.2. Der Einfluss der Eisenbahnen.....	165
4.2. Zentralisierung, Konzentrierung und Industrialisierung.....	168
4.2.1. Zentralisierung und Konzentration.....	168
4.2.2. Industrialisierung.....	172
4.3. Vertikale Integration.....	180
4.3.1. Unternehmensnatur und Vertikalintegration.....	180
4.3.2. Die Vertikale Integration der US-Fleischkonzerne.....	182
4.3.2.1. Der Kühlwaggon – Integration des Transports.....	183
4.3.2.2. Vertikale Verträge – Die Entstehung der Linienschifffahrt	187

4.3.2.3. Versandfleischvertrieb – Das Ende der Schlachter.....	188
4.3.2.4. Die Integration der Nebenprodukte.....	197
4.3.2.5. Die Integration des Viehhandels.....	200
4.4. Die Veränderung der betrieblichen Organisation.....	205
4.5. Die Entstehung des „American Beef Trust“.....	209
4.5.1. Die „Periode der festgelegten Fleischpreise“.....	210
4.5.2. Die „Periode des großen Zusammenschlusses“.....	215
4.6. Auslandsinvestitionen und die Entstehung der Global Player.....	221
4.6.1. Global Player.....	221
4.6.2. Direktinvestitionen in der argentinischen Fleischwirtschaft.....	225
4.6.3. Die Anfänge der argentinischen Fleischwirtschaft.....	227
4.6.4. Vom „American Beef Trust“ zu Global Players.....	238
4.7. Integration und Opposition.....	259
4.8. Fazit „Veränderungen“.....	272
5. Deutscher Protektionismus und die „Fleischnot“.....	274
5.1. Die Integration der deutschen Fleischmärkte.....	274
5.2. Veränderungen in der Fleischbranche.....	277
5.3. Außenhandelspolitik rund ums Fleisch bis 1909.....	280
5.4. Der Konsum und die Produktion von Fleisch.....	286
5.5. Die Preise des Fleisches.....	290
5.5.1. Gründe für die Preissteigerungen.....	293
5.5.2. Übertriebene Nachfrage.....	295
5.5.3. Fehlendes Angebot.....	297
5.5.3.1. Natürliche Faktoren.....	297
5.5.3.2. Wirtschaftspolitik und Grenzen der Leistungsfähigkeit.....	298
5.5.3.3. Der globale Markt und die Grenzsperrn.....	305
5.6. Die Debatte um die „Fleischnot“.....	307
5.6.1. Der Globalisierungskonflikt.....	307
5.6.2. Die „Fleischnot“ im Wahl- und Kulturkampf.....	312
5.6.3. Die Produzentenvertreter.....	313
5.6.3.1. (Deutsch)Konservative Partei und Bund der Landwirte.....	313
5.6.3.2. Zentrumspartei.....	321
5.6.4. Die Konsumentenvertreter.....	327
5.6.4.1. Sozialdemokraten.....	327
5.6.4.2. Sozialliberale und Handelslobby.....	333
5.6.5. Vegetarier.....	339
5.6.6. Ergebnis: Protektionismus mit Tendenz zur Aufweichung.....	342
5.6.6.1. Der Wandel der Parteien.....	345
5.6.6.2. Der Durchbruch der Konsumentenproteste.....	346
5.6.6.3. Gefrierfleisch und fehlende Integration.....	348
5.7. Fazit „Deutscher Protektionismus“.....	354
6. Fazit „Beef Around the World“.....	357
7. Literatur- und Quellenverzeichnis.....	366

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Der Grad der Globalisierung, 1913-1978.....	40
Tabelle 2: Kennzahlen der Globalisierung bis in die 1990er.....	40
Tabelle 3: Typologie der Globalisierung.....	45
Tabelle 4: Faktorausstattung und politische Reaktion auf Globalisierung.....	58
Tabelle 5: Öffentliches Eisenbahnnetz in Argentinien und den USA.....	67
Tabelle 6: Geschätzter Rinderbestand in den USA.....	71
Tabelle 7: Konjunkturphasen der US-Rinderzucht.....	72
Tabelle 8: Bevölkerungsentwicklung Argentiniens.....	75
Tabelle 9: Qualität argentinischer Rinder 1908.....	76
Tabelle 10: Züchterfolge in Argentinien 1895-1908, regionaler Bestand.....	79
Tabelle 11: Argentinische Anbaufläche.....	79
Tabelle 12: Argentinische Rindfleischausfuhren (gekühlt und gefroren), 1909-1914.....	80
Tabelle 13: Britische Schweinefleischimporte aus USA/Kanada.....	90
Tabelle 14: Rindviehimporte nach Großbritannien.....	117
Tabelle 15: Britische Regulierungen des Rindviehimports.....	121
Tabelle 16: Rindfleischpreise in Großbritannien im Vergleich.....	123
Tabelle 17: Britische Kühl- und Gefrierfleischimporte (Rindfleisch).....	127
Tabelle 18: Pro-Kopf-Fleischkonsum in Sachsen.....	144
Tabelle 19: Pro-Kopf-Fleischkonsum verschiedener Länder.....	144
Tabelle 20: Britischer Fleischkonsum und der Anteil von Importfleisch.....	148
Tabelle 21: Soziale Verteilung des britischen Fleischkonsums 1903.....	148
Tabelle 22: Schlachtanteile: In Chicago geschlachtete Rinder.....	171
Tabelle 23: US-Fleischfabriken, 1889-1914.....	172
Tabelle 24: US-Rinderbestand und Rinderpreise, 1880-1914.....	203
Tabelle 25: US-Fleischpreisindex, 1890-1908.....	215
Tabelle 26: Britische Investitionen in Argentinien, 1865-1913.....	226
Tabelle 27: Britische Rindfleischimporte, 1900-1905.....	233
Tabelle 28: Gewinne und Dividenden der Frigoríficos, 1892-1903.....	234
Tabelle 29: US-Rindfleischproduktion und US-Fleischkonsum, 1900-1904.....	241
Tabelle 30: Anteil der Agrarwirtschaft am US-Export, 1872-1914.....	241
Tabelle 31: Anteil der Rindfleischexporte an der US-Gesamtproduktion.....	247
Tabelle 32: Wert der US-Fleischexporte.....	247
Tabelle 33: Exportanteile der Frigoríficos, 1908-11.....	250
Tabelle 34: Anteile der US-Firmen am argentinischen Rindfleischexport.....	256
Tabelle 35: Anteil der US-Konzerne am britischen Markt für Importfleisch.....	257
Tabelle 36: Fleischpreisindizes für Großbritannien (Großhandel).....	262
Tabelle 37: Preisentwicklung für Rindfleisch in Großbritannien.....	263
Tabelle 38: Fleischpreise im New Yorker Großhandel, 1890-1914.....	263
Tabelle 39: Rinderpreise in Argentinien.....	264
Tabelle 40: Rinderpreise in Buenos Aires.....	264
Tabelle 41: Rindfleischpreise (Großhandel) in Melbourne, 1891-1912.....	269
Tabelle 42: Kosten für Gütertransporte auf deutschen Bahnstrecken.....	276
Tabelle 43: Zölle auf Viehimporte in Deutschland.....	282
Tabelle 44: Deutsche Aus- und Einfuhren von Fleisch und Vieh.....	285
Tabelle 45: Pro-Kopf-Fleischverbrauch im Deutschen Reich, 1899-1913.....	287
Tabelle 46: Deutsche Einzelhandelspreise für Rind- und Schweinefleisch.....	290
Tabelle 47: Fleischpreise im Münchener Einzelhandel.....	291

Tabelle 48: Fleischpreise im preußischen Einzelhandel.....	292
Tabelle 49: Hamburger Groß- und Einzelhandelspreise für Rind.....	294
Tabelle 50: Der lebende Fleischvorrat des Deutschen Reiches.....	301
Tabelle 51: Durchschnittlicher effektiver Zollschutz für Bauernhöfe.....	343
Tabelle 52: Sitze im Deutschen Reichstag (Mandatsanteil in %).....	344
Tabelle 53: Stimmenverteilung bei den Reichstagswahlen in Prozent.....	345
Tabelle 54: Rindfleischpreisindizes für Berlin, London, New York.....	349
Tabelle 55: Gefrierflescheinfuhrten in die Schweiz, 1911-1913.....	350

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1: Modell der Globalisierung: Marktintegration.....	35
Grafik 2: Die Integration der nordatlantischen Getreidemärkte.....	39
Grafik 3: Der Verlauf der „Frontier“ in den USA bis 1860.....	66
Grafik 4: Besiedlung der USA, 1860-1890.....	70
Grafik 5: Rindfleischpreise in Großbritannien im Vergleich.....	123
Grafik 6: Die Entwicklung der britischen Rindfleischimporte.....	239
Grafik 7: Die Integration der nordatlantischen Rindfleischmärkte.....	261

1. Einleitung

Alwin Oppel schrieb im Jahr 1914: „Seit einiger Zeit werden Ausdrücke, die mit „Welt“ zusammengesetzt sind, häufig und gerne gebraucht. [...] Diese [...] Begriffe haben nicht immer einen scharfumrissenen Sinn, und ihre Bedeutung wechselt im Munde der Menschen, aber immerhin ist der damit verbundene Gedanke auf etwas Vollkommenes oder Allumfassendes gerichtet.“¹ Ganz ähnlich kann man es heutzutage formulieren, wenn man sich die Vielzahl der Ausdrücke ansieht, an deren Anfang das zweisilbige „Global“ steht – auch sie sind allgegenwärtig und dabei nicht immer präzise. Wer im August 2007 eine Literatursuche zum Stich- bzw. Schlagwort „Globalisierung“ beim Südwestdeutschen Bibliotheksverbund (SWB) angestrengt hat, erhielt 5096 Treffer. Das Erscheinungsjahr der meisten Treffer zeigt, dass der Begriff der Globalisierung relativ jung ist. Zwar wurde der Ausdruck „globales Dorf“ schon Ende der 1960er Jahre geprägt,² dennoch ist die systematische Verwendung von „Global“ neueren Datums. 1978 verwendete der Autor eines Lehrbuchs zur Weltwirtschaftspolitik den innovativen Begriff der „Globalökonomie“.³ 5049 der 5096 Globalisierungstreffer im SWB waren jedoch erst nach 1979 erschienen, und vor 1980 wagte auch kein Autor mit dem neuen Begriff zu titeln.⁴ Denn erst in den 1980er Jahren bekam „Globalisierung“ den Status eines Schlagwortes.⁵

1986 war in einem Sammelband zum Thema „Internationale politische Ökonomie“ erstmals über „globale“ Nahrungsmittelmärkte und ihre Bedeutung gerade für sich entwickelnde Volkswirtschaften zu lesen.⁶ In Verbindung mit der Frage nach der Ernährungssouveränität agrarexportierender Regionen treibt dieses Thema die Debatte um Globalisierung bis heute an.⁷ Die Geschichte sich globalisierender Nahrungsmittelmärkte und ihre Bedeutung für agrarexportierende und -importierende Länder ist Gegenstand dieser Arbeit. Am Bei-

¹ Oppel, Alwin: Der Welthandel, Frankfurt/Main 1914, S. 84f.

² MacLuhan, Marshall/Fiore, Quentin: War and Peace in the Global Village, New York 1968. – Die Geschichte des engl. Adjektives „global“ reicht sogar bis ins späte 19. Jahrhundert zurück: MacGillivray, Alex: A Brief History of Globalization, London 2006, S. 10f.

³ Küng, Emil: Weltwirtschaftspolitik, Tübingen 1978, passim.

⁴ Borm, William: Thesen zu einer europäischen Friedensordnung 1990: Natostrategie – Verhältnis USA Westeuropa – globale Entwicklungstrends, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 49 (1980), H. 32, S. 3-15; Brock, Lothar: Abrüstung als Entwicklungspolitik – Globalisierung, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 49 (1980), H. 42, S. 21-29.

⁵ Winter, Carsten/Robertson Y., Caroline (Hrsg): Kulturwandel und Globalisierung, Baden-Baden 2000, S. 13.

⁶ Tullis, F. LaMond/Hollist, W. Ladd (Hrsg.): Food, the State, and International Political Economy – Dilemmas of Developing Countries, London 1986, S. viii.

⁷ Braßel, Frank u.a.: Wirtschaft global – Hunger egal?, Hamburg 2005; Diskutiert wird in diesem Zusammenhang auch das Konzept der „Ernährungssouveränität“, dass der globalen Freihandelslogik eine Mitschuld am weltweiten Hunger gibt und der einer gesicherten regionalen Nahrungsmittelversorgung Vorrang vor dem Agrarexport einräumt.

spiel des transatlantischen Rindfleischhandels vor 1914 werden Ursachen, Faktorbündel sowie institutionelle und systematische Auswirkungen der Entstehung eines global integrierten, agrarindustriellen und von mächtigen Multinationalen Unternehmen (MNU) dominierten Marktes beschrieben und analysiert. Die Arbeit zeigt, dass mit dieser Entwicklung die Geschichte eines Prozess begann, den wir seit rund zwei Jahrzehnten unter dem Begriff der Globalisierung diskutieren und das dieser Prozess selbst durch protektionistische Maßnahmen nicht zwangsläufig zu stoppen ist, sondern sogar befördert werden kann.

Denn tatsächlich ist der Begriff der Globalisierung weit mehr als ein „Modewort mit vagem Inhalt“⁸, ein „Rätsel- und Drohwort“⁹ oder gar eine „Fehldiagnose“¹⁰. Obwohl verschiedenste wissenschaftliche Disziplinen sich in vielfältigsten Themengebieten mit dem Phänomen Globalisierung beschäftigen und so manchen Autoren der Gedanke beschleicht, „dass es 'die Globalisierung' als distinktes Phänomen nicht gibt“¹¹, kommt die Diskussion um sie an kein Ende. Man kann argumentieren, dass „Globalisierung“ faktisch alle Lebensbereiche erfasst, dabei aber widersprüchlich wirkt und auch sehr unterschiedlich beurteilt wird und deswegen der analytische Wert der Kategorie zu sinken scheint.¹² Den Befürworter des Konzepts „Globalisierung“ gilt die kritisierte Vielfalt dagegen als eigentliche Stärke. Sie sehen die Möglichkeit die verschiedenen sozialen Veränderungsprozesse in einem Wort zusammenzufassen, nicht bloß als eine pragmatische Erleichterung geschichtswissenschaftlichen Arbeit.¹³ Für sie entwickelt sich „Globalisierung“ vielmehr zu einem bedeutenden historischen Prozessbegriff, dank dem es „dann eine Stelle [gäbe], an der alles Inter-Kontinentale, Inter-Nationale, Inter-Kulturelle (usw.) untergebracht werden könnte, das gegenwärtig zwischen den etablierten „Diskursen“ der Historiker heimatlos herumvagabundiert.“¹⁴ Der fehlende scharfe Umriss der Terminologie und der Wechsel seiner Bedeutung „im Munde der Menschen“ – um noch einmal mit Alwin Oppel zu sprechen – wären demnach Bedingung, nicht Defizit. So sehen es auch die Herausgeber des „Global History Rea-

⁸ Schachner-Blazizek, Peter (Hrsg.): Globale Herausforderungen – Diskussionen zur Globalisierung, Bonn 2000, S. 25.

⁹ Kemper, Peter: Global denken, lokal leben, in: Ders./Sonnenschein, Ulrich: Glück und Globalisierung – Alltag in Zeiten der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 2003, S. 15-26, S. 15.

¹⁰ Cohen, Daniel: Fehldiagnose Globalisierung, Frankfurt/Main 1997.

¹¹ Badura, Jens/Rieth, Lothar/Scholtes, Fabian (Hrsg.): „Globalisierung“ - Problemsphären eines Schlagwortes im interdisziplinären Dialog, Wiesbaden 2005, S. 11.

¹² Engel, Ulf/Middell, Matthias: Bruchzonen der Globalisierung, globale Krisen und Territorialitätsregimes – Kategorien einer Globalgeschichte, in: *Comparativ*, Bd. 15 (2005), H. 5/6, S. 5-38, S. 12.

¹³ Engel/Middell, Bruchzonen, S. 12.

¹⁴ Osterhammel, Jürgen/Petersson, Niels P.: Geschichte der Globalisierung, München 2003, S. 7-10, Zitat: S. 9f.

der“. „In fact, like similar over-arching concepts, for example modernity, globalization derives its meaning from the controversy surrounding it rather than by some a priori, agreed-upon consensus.“¹⁵ Die beiden wohl bedeutendsten Standardwerke zur Debatte, der „Global Transformations Reader“¹⁶ aus Cambridge und Konkurrenzwerk aus Oxford „Globalization Reader“¹⁷ reißen dementsprechend auch jeweils möglichst viele verschiedene Aspekte von Globalisierung an.

Ganz im Gegensatz zu dieser Konzeption des permanent zu diskutierenden, historischen Makrobegriffs haben sich Sozialwissenschaftler, vor allem in den Wirtschaftswissenschaften, durchaus um so etwas wie eine Definition bemüht. Wohl gerade auch deswegen, weil die Kontroverse um die Bewertung des Globalisierungsprozesses in diesem Bereich besonders intensiv ist. War eine erste Welle ökonomischer Globalisierungstexte stark akademisch geprägt, konzentriert sich eine spätere, bis heute kaum abbrechende Welle, auf die Kritik der „neoliberalen Globalisierung“¹⁸, der eine Vielzahl eher preisender Werke folgte.¹⁹ Die meisten dieser Bücher, Aufsätze und Artikel beschrieben Globalisierung dabei in der Regel als einen ausschließlich gegenwärtigen Prozess. Es ging um die Finanzmärkte im ausgehenden 20. Jahrhundert,²⁰ innovative Unternehmensstrategien,²¹ globale Organisatio-

¹⁵ Mazlish, Bruce/Iriye, Akira (Hrsg.): The Global History Reader, London 2005, S. 2.

¹⁶ Held, David/McGrew, Anthony (Hrsg.): The Global Transformations Reader – An Introduction to the Globalization Debate, Cambridge 2003.

¹⁷ Lechner, Frank J./Boli, John (Hrsg.): The Globalization Reader, Oxford 2004.

¹⁸ Zum Begriff der „neoliberalen Globalisierung“ siehe u.a.: Röttger, Bernd: Neoliberale Globalisierung und eurokapitalistische Regulation – Die politische Konstitution des Marktes, Münster 1997; Immanuel Wallerstein: 2008 – The Demise of Neoliberal Globalization (Commentary No. 226), Binghamton 2008. (www.binghamton.edu/fbc/226en.htm, 20.11.2008.); Bedeutende globalisierungskritische Bücher sind u.a.: Went, Robert: Ein Gespenst geht um... Globalisierung!, Zürich 1997; Greider, William: Endstation Globalisierung – Der Kapitalismus frisst seine Kinder, München 1998, Lafontaine, Oskar: Keine Angst vor der Globalisierung, Bonn 1998; Klein, Naomi: No Logo! – Der Kampf der Global Player um Marktmacht, München 2001; Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit: Grenzen der Globalisierung - Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster 2002, Stiglitz, Joseph: Die Schatten der Globalisierung, Berlin 2002; Mander, Jerry: Schwarzbuch Globalisierung – Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern, München 2002; Soros, George: Der Globalisierungsreport – Weltwirtschaft auf dem Prüfstand, Berlin 2002; Hardt, Michael/Negri, Antonio: Empire – Die neue Weltordnung, Frankfurt/Main 2003.

¹⁹ MacGillivray, Brief History, S. 1f. - Sieh z.B.: Weizsäcker, Carl C. von: Logik der Globalisierung, Göttingen 1999; Donges, Jürgen B./Freitag, Andreas: Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft, Stuttgart 1998.

²⁰ Duwendag, Dieter (Hrsg.): Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik, Berlin 1998; Huffschmid, Jörg: Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg 2002; Bischoff, Joachim: Zukunft des Finanzmarkt-Kapitalismus, Hamburg 2006; Duwendag, – Wenig beachtet wurde in diesem Zusammenhang offensichtlich Barry Eichengreens im Jahr 1996 veröffentlichte Geschichte der globalen Finanzmärkte mit dem Titel „Globalizing Capital“, die der Autor immerhin schon um das Jahr 1850 beginnen ließ. Eichengreen, Barry: Globalizing Capital, Princeton 1996.

²¹ Tang, Puay/Mansell, Robin: Telecommunication, multinational enterprises and globalization, Sussex 1993; Ridl, Clemens: Organisatorischer Wandel durch Globalisierung – Optionen für multinationale Unternehmen, Berlin 1999; Kotabe, Masaaki/Helsen, Kristiaan: Global Marketing Management, New York 1998.

nen wie WTO, IWF und Weltbank²² oder sich in Verhandlung befindende Weltwirtschaftsverträge.²³ Von diesen einzelnen Themengebieten abgesehen, kreiste die Diskussion aber fast immer auch um die von vielen Globalisierungsbefürwortern vertretene und von den Kritikern bestrittene Logik, derzufolge die „neoliberale Globalisierung“ einer Art Sachzwang folgt, der den Prozess unumkehrbar macht und die Geschichte damit an ihr Ende gebracht hat.²⁴ Historisch versierten Autoren musste diese These mehr als gewagt vorkommen. Hatte die Weltwirtschaft doch bereits einmal einen ähnlich hohen Grad an ökonomischer Integration und damit scheinbar die höchste Stufe ökonomischer Entwicklung erreicht,²⁵ bevor diese Geschichte 1914 mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs endete – für mehr als drei Jahrzehnte.

Noch älter sind die klassischen theoretischen Grundlagen der Theoriegebäude von Befürwortern und Kritikern der Globalisierung. Jenseits der normativen Bewertung erkennen beide Seiten an, dass die ökonomischen Grundlagen dieses Prozesses ihren Ursprung in der Industrialisierung und der liberalen Wirtschaftstheorie haben, die der britische Nationalökonom Adam Smith 1776 in „Der Wohlstand der Nationen“²⁶ vorgedacht hat und die von Karl Marx und Friedrich Engels bereits im 1848 erstmals erschienenen „Kommunistischen Manifest“²⁷ kritisiert wurde. So stellt der wirtschaftsliberale Ökonom Christian von Weizsäcker in seiner „Logik der Globalisierung“ Adam Smith als Vater der Idee der arbeitsteiligen Produktion und des globalen Warenaustauschs dar, beschäftigt sich mit Industrialisierung, dem Entstehen von (multinationalen) Großunternehmen und dem internationalen Kapital. Dabei scheut er auch vor Marx-Zitaten nicht zurück.²⁸ Sein im Vorwort präsentiertes historisches Fazit: „Das neue Wort 'Globalisierung' hat die Ökonomen nicht sonderlich in-

²² Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Weltweite Organisationen und Gremien im Bereich von Währung und Wirtschaft, Frankfurt/Main 1997; Peet, Richard: Unholy Trinity – the IMF, World Bank and the WTO, Kuala Lumpur 2003; Setton, Daniela u.a.: WTO – IWF – Weltbank: Die „Unheilige Dreifaltigkeit“ in der Krise, Hamburg 2008.

²³ OECD (Hrsg.): Multilateral Agreement on Investment, Paris 1997; Mies, Maria/von Werlhof, Claudia (Hrsg.): Lizenz zum Plündern – Das Multilaterale Abkommen über Investitionen MAI: Globalisierung der Konzernherrschaft [...], Hamburg 2003; Koehler, Matthias: Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) – Rahmenregelung zur Liberalisierung des internationalen Dienstleistungsverkehrs [...], Berlin 1999; Fritz, Thomas/Scherrer, Christoph: GATS – Zu wessen Diensten?, Hamburg 2002; Pöner, Ulrich (Hrsg.): Reform des Welthandels – Die Reform der Welthandelsorganisation und die Interessen der Armen: Das Trips-Abkommen bedroht die Menschenrechte der Armen, Bonn 2001.

²⁴ Fukuyama, Francis: Das Ende der Geschichte, München 1992; Amin, Samir: Die Zukunft des Weltsystems, Hamburg 1997, S. 129ff.

²⁵ Pohl, Hans: Aufbruch der Weltwirtschaft – Geschichte der Weltwirtschaft von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg, Stuttgart 1989, S. 14.

²⁶ Smith, Adam: Der Wohlstand der Nationen – Buch 1: Entstehung und Verteilung des Sozialprodukts, München 1974.

²⁷ Marx, Karl/Engels, Friedrich: Das Kommunistische Manifest, Berlin 1952.

²⁸ Von Weizsäcker, C. Christian: Logik der Globalisierung, Göttingen 1999, S. 4, 30, 48, 54f.

teressiert, weil für sie der Vorgang der Globalisierung seit zwei Jahrhunderten täglich Brot ist.²⁹ Marxistisch orientierte Autoren sehen das letztlich ähnlich. Die moderne Globalisierung begann demnach, als zu der Kombination „Privateigentum-Lohnarbeit-Warenproduktion“ noch die industrielle, hoch kapitalisierte Fertigung dazukam,³⁰ also in der Endphase der Herausbildung der kapitalistischen Produktionsweise.³¹ Sozio-ökonomisch betrachtet, ist der in seiner ganzen wissenschaftlichen Breite oft so schwammig scheinende Begriff der Globalisierung damit recht einfach zu schärfen, wenn das dafür verwendete Adjektiv auch reichlich Raum für zusätzlich Kontroversen bietet. David Held und Anthony McGrew bringen es auf folgenden (im weiteren Verlauf noch zuzuspitzenden) Punkt: „By definition, the global economy is a capitalist global economy. In that it is organized on the basis of market principles and production for profit. Historically [...] many would argue this has been the case since early modern times, if not since much more before that.”³² Die gegenwärtige Globalisierung kann also aus sozialwissenschaftlicher und historischer Perspektive als „kapitalistische Globalisierung“ bezeichnet werden. Mit eben diesem Globalisierungsbegriff soll im Folgenden gearbeitet werden.

Als die wissenschaftliche Auseinandersetzung um die Historisierung dieses Phänomens begann, gab es jedoch noch ein sehr viel weiterreichendes Angebot an potentiellen Startzeiträumen. Der früheste von Weltgeschichtsschreibern angebotene Globalisierungsstart liegt rund 5000 Jahre zurück.³³ Als erste aktive Globalisierer gelten einigen dabei die Sumerer als Entwickler der mesopotamischen Hochkultur, andere betrachten das römische Imperium rund 3000 Jahre später als eine Form von Globalisierung.³⁴ Allerdings arbeiten solche Ansätze zwangsläufig mit einem geografisch sehr stark eingeschränkten Begriff des Globalen, da diesen Weltreichen große Teile der Erdkugel schlicht unbekannt waren. Deutlich eingängiger und daher entsprechend verbreitet ist es, die Globalisierung mit der Entdeckung des amerikanischen Kontinents um 1500 und der damit einsetzenden transatlantischen Raubwirtschaft der Spanier und Portugiesen beginnen zu lassen.³⁵ Die Schwäche dieses Konzepts liegt in der fehlenden Integration der per militärischem Zwang kaum mehr

²⁹ Von Weizsäcker, Logik, S. 5f.

³⁰ Amin, Zukunft des Weltsystems, S. 14f.

³¹ Conert, Hansgeorg: Vom Handelskapital zur Globalisierung – Entwicklung und Kritik der kapitalistischen Ökonomie, Münster 1998, S. 33.

³² Held, David, McGrew, Anthony.: The Great Globalization Debate, in : Dies., Global Transformations Reader, S. 1-50, S. 25.

³³ Frank, Andre G./Gills, Barry K. (Hrsg.): The World System – Five Hundred Years or Five Thousand?, New York 1999.

³⁴ Exenberger, Andreas (Hrsg.): Globalisierungsgeschichte – Skizze von Globalisierungen in fünf Jahrtausenden, Innsbruck 2003. <http://homepage.uibk.ac.at/~c43207/die/globgesch.pdf>, 20.11.2008.

³⁵ MacGillivray, Brief History, S. 19; Frank/Gills, World System, 1999.

als lose miteinander verknüpften Gesellschaften. Militärs, Missionare und andere Abenteurer waren praktisch die einzige Verbindung. Echten ökonomischen Austausch gab es nicht. Einen weiteren Zäsurvorschlag liefert die These von der „Silbersenke“ China, das im späten 16. Jahrhundert begann, große Teile der weltweiten Silbervorräte aufzukaufen. Auf diese Weise soll China den Preis für Silber weltweit harmonisiert, die Kolonialreiche der Spanier und Portugiesen mit finanziert und so die Globalisierung eingeleitet haben.³⁶ Allerdings kann bezweifelt werden, dass ein einziges in größerem Maßstab gehandeltes Gut – hier ein von großen Bevölkerungsteilen nie zu Gesicht bekommenes Edelmetall – bereits echte transnationalen Verbindungen mit integrativen Folgen schafft.

Hat man sich – wie für dieses Buch geschehen – darauf festgelegt, dass der Begriff der kapitalistischen Globalisierung den gegenwärtig zu beobachtenden Prozess der weltweiten Integration sowohl wirtschaftstheoretisch als auch historisch bestens beschreibt, kommen ohnehin weder Sumerer oder Römer noch die „Silbersenke“ China als Ursprungsphänomen in Frage. Das 16. Jahrhundert bleibt als potentieller Ursprungszeitraum dennoch in der Diskussion. In den 1970er Jahren, lange bevor der Begriff der Globalisierung überhaupt diskutiert wurde, hat der Sozialwissenschaftler Immanuel Wallerstein damit begonnen, seine auch unter Historikern enorm einflussreiche Weltsystemtheorie zu entwickeln. Sie geht davon aus, dass mit dem parallel zum erzwungenen Edelmetalltransfer zwischen Amerika und Europa im Europa des 16. Jahrhunderts der Markthandel einsetzte und mit den ersten Nationalstaaten auch eine kapitalistische, arbeitsteilige Weltwirtschaft entstand. In diesem System unterliegt das Kapital einem permanenten Zwang zur Akkumulation, während die Arbeitsteilung asymmetrisch zwischen dem hochentwickelten Kern und der ihn mit Nahrungsmitteln und Rohstoffen beliefernden Peripherie verläuft. Der Kern bzw. das Zentrum verleiht sich dabei den größten Teil der auf diese Weise erarbeiteten Werte ein.³⁷ Auf diesen Ansatz bezogen sich David Held und Anthony McGrew, als sie schrieben, dass für viele Historiker die globale kapitalistische Ökonomie bereits lange vor der frühen Moderne zu existieren begann.³⁸

Die globale kapitalistischen Ökonomie mit Beginn der Moderne starten zu lassen, entspricht derselben Einschätzung wie die der Wirtschaftstheoretiker. Sie wird unter anderem

³⁶ Flynn, Dennis O./Giraldez, Arturo: Born with a 'Silver Spoon' - The Origin of World Trade in 1571, in: *Journal of World History*, Bd. 6 (1995), H. 2, S. 201-221.

³⁷ Wallerstein, Immanuel: Aufstieg und künftiger Niedergang des kapitalistischen Weltsystems. Zur Grundlegung vergleichender Analyse, in: Senghaas, Dieter (Hrsg.): *Kapitalistische Weltökonomie – Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik*, Frankfurt/Main 1979, S. 31-67, S. 35f; Ausführlich in: Wallerstein, Immanuel: *The Modern World System 1 – Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York 1974.

³⁸ Held/McGrew, *Great Globalization Debate*, S. 25.

von Michael Geyer und Charles Bright vertreten, die 1995 mit dem Artikel „World History in a Global Age“³⁹ eines der „Gründungsmanifeste der neuen Globalgeschichte“⁴⁰ vorlegten. In diesem theoretisch wegweisenden Beitrag setzten die Autoren den Zeitraum um 1860 als Beginn eines langen 20. Jahrhunderts der Globalisierung fest. Zu dieser Zeit, so die These, brachen nahezu überall auf der Erde kriegerische Konflikte aus, von denen jeder zumindest mittelbar auf die Einmischung europäischer Mächte zurückgeführt werden konnte. Am Ende dieser Ära hatten die in diesen Kriegen unterlegenen nicht-europäischen Konfliktparteien jedoch Strategien zur eigenständigen Erneuerung und Entwicklung konzipiert – nach Vorbildern ihrer europäischen Gegner. Auf diese Weise endete den Autoren zufolge die Ära der Selbstgenügsamkeit und Abgrenzung im vorglobalen 19. Jahrhundert.⁴¹ Der Beitrag behandelt die ökonomische Frage nur hoch konzentriert als einen Aspekt von Globalisierung, neben beispielsweise Migration oder internationalen Regimen. Dabei gestehen die Autoren dem Begriff der kapitalistischen Produktion jedoch eine immense Bedeutung zu – und definieren ihn weit genauer als das Held und McGrew. Geyer und Bright geht es nicht nur um Profitorientierung und Marktwirtschaft, sie beschreiben auch die industrielle Produktion als Merkmal einer kapitalistischen Wirtschaftssystematik.⁴² Damit ist die historische Wissenschaft, sofern sie in der Globalisierungsdebatte (auch) von einer globalen kapitalistischen Ökonomie ausgeht, zumindest in zwei Fraktionen gespalten – die eine argumentiert mit Wallersteins rund 500 Jahre währendem Weltsystem, die andere folgt Geyer/Bright und der (polit)ökonomischen Theorie und lässt die kapitalistische Globalisierung im 19. Jahrhundert (bzw. langen 20. Jahrhundert) beginnen. Geyer und Bright selbst gehen in ihrem Text hinsichtlich der Ökonomie nicht weiter ins Detail. Schließlich geht es in dem Artikel vor allem um die Abgrenzung der neuen globalgeschichtlichen Perspektive von der in die Jahre gekommenen eurozentrischen Weltgeschichtsschreibung und um eine schlaglichtartige Historisierung (fast) der ganzen Bandbreite gegenwärtig diskutierter Globalisierungsthemen.⁴³

³⁹ Geyer, Michael/Bright, Charles: World History in a Global Age, in: The American Historical Review, Bd. 100 (1995), H. 4, S. 1034-1060.

⁴⁰ Conrad, Sebastian: Rezension zu: Mazlish, Bruce/Iriye, Akira (Hrsg.): The Global History Reader. London 2005, in: H-Soz-u-Kult, 29.09.2006, <<http://geschichte-transnational.clio-online.net/rezensionen/2006-3-231>>.

⁴¹ Geyer/Bright, World History, S. 1045ff.

⁴² Geyer/Bright, World History, S. 1050ff.

⁴³ Mit „The Global History Reader“ erschien 2005 ein Sammelband, in dem Begrifflichkeiten und Grundlagen der neuen Globalgeschichtsschreibung dargelegt sind: Mazlish/Iriye, Global History Reader, 2005. Siehe FN 18.

Eine andere Art der Historisierung des Globalisierungsprozesses prägte die Richtung der „New Comparative Economic History“.⁴⁴ Ihr Vorreiter Jeffrey G. Williamson veröffentlichte bereits im September 1995 ein Arbeitspapier, in dem er Globalisierungsgeschichte konsequent quantitativ-ökonomisch besetzte. Dabei verband er den Begriff der Globalisierung explizit mit der ökonomischen Konvergenztheorie und schob die systematische Betrachtung von Faktor- und Gebrauchsgütermärkten in den Vordergrund der Analyse.⁴⁵ Nur wenige Monate später veröffentlichte Williamson gemeinsam mit Kevin O'Rourke ein weiteres Arbeitspapier, indem ausschließlich der Zeitraum zwischen 1870 und 1914 betrachtet wurde. Quasi in Fortsetzung des Artikels von Williamson untersuchte das Autorenteam die Auswirkungen von Globalisierung auf die Länder der europäischen Peripherie, konzentrierten sich dabei nun aber stärker auf die Rolle der Kapitalflüsse und des Aufbaus von Humankapital durch Bildung – in deutlicher Anlehnung an gängige ökonomische Wachstumstheorien.⁴⁶ 1997 erschienen die Aufsätze in renommierten wirtschaftshistorischen Zeitschriften. Da arbeiteten O'Rourke und Williamson bereits an seinem Buch „Globalization and History“. Sie identifizierten darin die Entstehung eines nordatlantischen Wirtschaftsraumes durch Handel mit Gebrauchsgütern, Arbeitsmigration und Kapitaltransfers im 19. Jahrhundert als Teil des Globalisierungsprozesses.⁴⁷ Darauf aufbauend stellte und beantwortete das Autorenduo ein Jahr später ganz konkret die Frage, um die sich der frühe Historikerdiskurs zur Globalisierung letztlich drehte: Wann begann die Globalisierung?. Ihre Antwort: Der Globalisierungsprozess setzte mit dem sich verstärkenden Handel von Wettbewerbsgütern in der Mitte der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts ein. Im Gegensatz zu Luxuswaren wie Seide oder Gewürze haben diese Güter keinen Seltenheitswert, sondern werden gehandelt, um die Knappheit auf bereits bestehenden Massengütermärkten auszugleichen.⁴⁸ Der Focus der beiden Autoren liegt hinsichtlich des Handels mit Gebrauchsgütern allerdings explizit auf dem Getreidehandel und damit auf der traditionellen

-
- ⁴⁴ Hatton, Timothy J./O'Rourke, Kevin H./Taylor, Alan M. (Hrsg.): *The New Comparative Economic History – Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson*, Cambridge 2007. – Bereits 2003 erschien mit „Globalization in Historical Perspective“ der Sammelband der „New Comparative Economic History“ zum Thema Globalisierung: Bordo, Michael D./Taylor, Alan M./Williamson, Jeffrey G.: *Globalization in Historical Perspective*, Chicago 2003.
- ⁴⁵ Williamson, Jeffrey G: *Globalization, Convergence, and History*, in: *Journal of Economic History*, Bd. 56 (1996), H. 2, S. 277-306. Das zugrundeliegende NBER Working Paper Nr. 5259 erschien bereits im September 1995.
- ⁴⁶ O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey G.: *Around the European Periphery 1870-1913 – Globalization, Schooling and Growth*, in: *European Review of Economic History*, Bd. 1 (1997), H. 2, S. 153-190. Das zugrundeliegende NBER Working Paper Nr. 5392 erschien bereits im Dezember 1995.
- ⁴⁷ O'Rourke./Williamson, *Globalization and History*, Cambridge 1999.
- ⁴⁸ O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey W.: *When Did Globalization begin?*, in: *European Review of Economic History*, Nr. 6 (2002), S. 23-50. Erschien bereits 2000 als NBER Working Paper Nr. 7632.

Agrarwirtschaft. Industrialisierungsprozesse kommen letztlich nur als Bedingung für die der Ausweitung des Handels zugrunde liegenden Transportrevolution vor. Zudem vermeiden bzw. verweigern O'Rourke/Williamson den Begriff und die Analyseebene des Kapitalismus, sowohl in der industriekapitalistischen Variante der ökonomischen Klassiker, der sich Geyer/Bright angeschlossen haben, als auch in der weltstystemtheoretischen Variante Wallersteins. Statt dessen machten sie einen quantitativ-vergleichenden Ansatz populär. Dieser Ansatz entspricht sicherlich einem Bedürfnis nach überparteilicher Sachlichkeit und ist gut geeignet, so aufwändige Datensammlungen zur ökonomischen Weltentwicklung wie beispielsweise die von Angus Maddisons⁴⁹ vergleichsweise nüchtern zu verwerten. Für die Analyse qualitativer Veränderungen taugt er jedoch weniger, da er gemäß der ökonomischen Theorie der Neoklassik dazu neigt, die Wirtschafts- aus den Sozialwissenschaften herauszulösen und allzu separiert und abstrahiert zu betrachten.

Doch Jeffrey G. Williamson ist nicht nur ein Pionier der quantitativ-vergleichenden Geschichtsschreibung. Mit seinem Artikel „Globalization, Convergence, and History“ regte er auch eine Debatte an, die sich nicht mehr nur um den Beginn der Globalisierung drehte. Das 19. Jahrhundert bzw. lange 20. Jahrhundert nach Geyer/Bright als Startzeitraum akzeptierend, konzentrierten sich die an der Diskussion beteiligten Autoren nun darauf, die Globalisierung des 19. Jahrhunderts mit dem gegenwärtigen Globalisierungsprozess zu vergleichen. Die wichtigste Fragestellung dabei: Handelt es sich um zwei Globalisierungen, die durch eine Phase der De-Globalisierung (ca. 1914-1950) scharf von einander getrennt zu sehen sind – so wie O'Rourke/Williamson es in „Globalization and History“ lehren? Bejahte eine Gruppe der debattierenden Autoren diese Frage, ging die andere von einem zusammenhängenden Globalisierungsprozess seit ca. der Mitte des 19. Jahrhunderts aus – trotz der augenscheinlich desintegrativen Zeit der Weltkriege und der Zwischenkriegszeit.⁵⁰ Cornelius Torp hat diese Debatte in seinem Artikel „Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg“ detailliert und pointiert zusammengefasst. Mit viel Verständnis für die Argumente beider Seiten schloß er sich schließlich der Mehrheitsmeinung an.⁵¹

⁴⁹ Maddison, Angus: *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris 1995; Maddison, Angus: *The World Economy – A Millennial Perspective*, Paris 2001.

⁵⁰ Baldwin, Richard E./Martin, Phillipe: *Two Waves of Globalization – Superficial Similarities, Fundamental Differences*, in: Siebert, Horst (Hrsg.): *Globalization and Labor*, Tübingen 1999, S. 3-58; Bordo, Michael/Eichengreen, Barry/ Irwin, Douglas: *Is Globalization Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?*, in: NBER Working Paper, Nr. 7195 (1999); Crafts, Nicholas: *Globalization and Growth in the Twentieth Century*, in: IMF Working Paper, Nr. 44 (2000).

⁵¹ Torp, Cornelius: *Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg – Die erste Welle ökonomischer Globalisierung vor 1914*, in: *Historische Zeitschrift*, Bd. 279 (2004), S. 561-609.

Mit Harold James formuliert, begann die Geschichte der „modernen“ Globalisierung dieser Theorie zufolge zweifelsohne im 19. Jahrhundert. Der Erste Weltkrieg und die Depression der Zwischenkriegszeit haben diese „klassische Globalisierungsperiode“ dann aber „definitiv“ beendet. Allerdings bescheinigt James dem globalen Integrationsprozess durch die Verwendung des Begriffes der Episode eine regelmäßige Wiederkehr.⁵² Demnach begann die zweite Episode nach einer langen und für die globale Ökonomie sehr teuren Zwangspause im Anschluss an den Zweiten Weltkrieg.⁵³ Begriffliche Alternativen zur „Periode“ sind „Phasen“ oder „Wellen“, die von vielen Autoren praktisch synonym verwendet werden.⁵⁴ Auf die Debatte rund um den fehlenden oder doch existierenden Zusammenhang der „zwei Globalisierungen“ im 19. und 20. Jahrhundert soll im theoretischen Teil dieser Arbeit noch näher eingegangen werden. Grundsätzlich muss es als eine wissenschaftlich unbefriedigende und wenig überzeugend Lösung betrachtet werden, solche Phasen globaler Integration und Desintegration dichotomisch zu trennen und damit die Globalisierung des 19. Jahrhunderts als abgeschlossenen Prozess zu betrachten.⁵⁵ Das gilt insbesondere dann, wenn man mit dem Begriff der „kapitalistischen Globalisierung“ arbeitet, der sowohl auf die Globalisierung im 19. als auch für die des 20. Jahrhunderts zutrifft. Torp schreibt nicht umsonst von einem noch fehlenden „Zwischenglied, das die ökonomische Globalisierung kausal mit der weltweiten protektionistischen Reaktion in ihrer ganzen Uneinheitlichkeit verbindet.“⁵⁶

Im deutschsprachigem Raum kam die Debatte um die Geschichte der Globalisierung nur schleppend in Gang. Der Artikel von Bright/Geyer ging in seiner früheren deutschen Fassung aus dem Jahr 1994 weitgehend unter.⁵⁷ 1998 kam zwar ein Sammelband mit Vorträgen Wolfram Fischers zur Geschichte der Weltwirtschaft heraus, der „Globalisierung“ als populären „Eyecatcher“ im Titel führte, letztlich bot er jedoch nicht mehr, als eine Neuauflage bekannter weltwirtschaftshistorischer Texte. Die neuen globalhistorischen Fragestellungen wurden allenfalls angerissen.⁵⁸ Die deutsche „historische Schule“ der Nationalöko-

⁵² James, Harold: Krieg und Frieden in Zeiten der Globalisierung, in: Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte, Bd. 52 (2004), H. 4, S. 585-596, S. 589, 592.

⁵³ Freytag/Sally, Globalisation and Trade Policy, S. 191.

⁵⁴ Torp, Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg, S. 594.

⁵⁵ Nützenadel, Alexander: Globalisierung und transnationale Geschichte, Geschichte.Transnational, 23.2.2005, <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/forum/type=artikel&id=583>, 20.11.2008.

⁵⁶ Torp, Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg, S. 596.

⁵⁷ Bright, Charles/Geyer, Michael: Globalgeschichte und die Einheit der Welt im 20. Jahrhundert, in: Comparativ, Bd. 4 (1994), H. 5, S. 13-45.

⁵⁸ Fischer, Wolfram: Expansion, Integration, Globalisierung – Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft, Göttingen 1998.

nomie hatte sich nämlich bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts intensiv mit dem Phänomen des scheinbar kleiner werdenden Erdballs beschäftigt. Sie bezeichnete diesen Integrationsprozess zwar eher statisch als „Weltwirtschaft“, aber Schul-Oberhaupt Gustav Schmoller hatte dem Globalisierungsprozess nicht umsonst die letzte Stufe seines historischen Modell der ökonomischen Entwicklung reserviert.⁵⁹

Erst als im selben Jahr der Wirtschaftshistoriker Richard Tilly die „Globalisierung aus historischer Sicht“ im Rahmen der „Kölner Vorträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte“ vorstellte, bekam die deutschsprachige Debatte um die Globalisierungsgeschichte eine echte Initialzündung. In seinem Vortrag lieferte Tilly unter Berücksichtigung der durch O'Rourke und Williamson populär gewordene Integrationsthese auf wenig Raum einen anschaulichen Überblick über die Globalisierung des 19. Jahrhunderts. Einen Kritikpunkt liefert allenfalls seine von der zu dieser Zeit dominierenden Diskussion um den Nordatlantikhandel motivierte Behauptung, die Globalisierung vor 1914 sei auf die Nordhalbkugel beschränkt gewesen. Die vorliegende Arbeit wird zeigen, dass die Südhalbkugel – hier repräsentiert von Argentinien und auch Australien – auch im 19. Jahrhundert ein bedeutender Teil der globalen Ökonomie war.⁶⁰ Ein Jahr später griffen Andreas Freytag und Razeen Sally die unter anglo-amerikanischen Historikern intensiv geführte Debatte um den Zusammenhang der Globalisierungen und verglichen in einem politökonomischen Artikel die Globalisierung der Jahre 1900 und 2000 miteinander. Ihr Hauptaugenmerk lag dabei auf der Handelspolitik, wobei sie in jegliche Form von Protektion konsequent ablehnten, basierend auf dem liberalen Dogma, demzufolge Freihandel zumindest auf lange Sicht im Interesse Aller ist.⁶¹ Nicht nur, dass sie damit politische Reaktionen auf Phänomene der Globalisierung auf die Außenhandelspolitik reduzieren, sie abstrahieren auch von jeder Form von Machtasymmetrien und „The Winner Takes it All“-Phänomenen. Ebenfalls zu kritisieren ist die demonstrative Skepsis gegenüber internationalen Regelungen. Die Autoren setzen statt dessen auf unilaterales Handeln, gemäß der These, dass die Wurzeln protektionistischer Politik nicht in zwischen- sondern ausschließlich in innerstaatlichen Konflikten zu suchen sind. Damit reduzieren sie die möglichen Erkenntnisse aus einem historisch angelegten Vergleich auf die Ergebnisse der neoklassischen Modellwelt.

Wie weitgehend unbekannt die Debatte um die Geschichte der Globalisierung in Deutschland zu Beginn des 21. Jahrhunderts noch war, zeigt ein Vortrag von Knut Borchardt vor

⁵⁹ Pohl, Aufbruch der Weltwirtschaft, S. 14.

⁶⁰ Tilly, Richard: Globalisierung aus historischer Sicht und das Lernen aus der Geschichte, Köln 1999.

⁶¹ Freytag, Andreas/Sally, Razeen: Globalisation and Trade Policy: 1900 and 2000 Compared, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 19 (2000), S. 191-222.

der philosophisch-historischen Klasse der Bayerischen Akademie der Wissenschaften im Jahr 2001. Borchardt wählte selbst in dieser illustrieren gebildeten Runde noch Zuhörer, die von der historischen Perspektive der Globalisierung überrascht sein würden. In seinem Vortrag konzentrierte er sich auf das 19. Jahrhundert und beschrieb eine Reihe von Triebkräften bzw. Faktorbündeln der Globalisierung, die wirtschaftstheoretisch allerdings als einseitig im Sinne der Schule der Angebotsökonomie, d. h. ausschließlich produktions- und vertriebsorientiert kritisiert werden müssen. Der Aspekt der Nachfrage fehlt völlig. Borchardt relativierte in diesem Vortrag die Bedeutung der Freihandelspolitik für den Globalisierungsprozess. Entsprechend ablehnend stand er der These gegenüber, derzufolge Protektionismus das Ende von Globalisierung bedeutet. Statt dessen diskutierte er die Möglichkeit, dass eine protektionistische Begrenzung oder Verlangsamung des Integrationsprozesses die Globalisierung sogar fördere.⁶² Bei der Historisierung blieb er dagegen allzu pragmatisch und sprach von verschiedenen Globalisierungen im Laufe der Jahrhunderte. Dass ein Historiker vom Formate Borchardts erklärt, sich kein Urteil darüber anmaßen zu können, ob die Globalisierung nicht doch vor 5000 Jahren, 3000 Jahren oder im Mittelalter eingesetzt hat, ist angesichts der so engagiert geführten Debatte eher unverständlich.

Im 2003 herausgegebenem „Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte“ zum Thema wurde diese Frage nach dem Zusammenhang von Globalisierung und Deregulierung bzw. Re-Regulierung aufgegriffen. Die wirtschaftsliberalen „Gegenwarts“-Ökonomen Jürgen Donges und Carl C. von Weizsäcker bekamen darin Gelegenheit, die aus ihrer Sicht hohe Bedeutung des Wettbewerbsprinzips und des Freihandels für den Globalisierungsprozess zu unterstreichen. Der wirtschaftshistorische Diskurs kam dabei zu kurz, ebenso der Aspekt der Industrialisierung – Borchardt zufolge ein zentrales Faktorbündel des Globalisierungsprozesses. So behandelten die Beiträge des Jahrbuchs den Handel mit Agrargütern, Rohstoffen und Dienstleistungen, industriell gefertigte Waren blieben unbedacht.⁶³

Völlig außerhalb der üblichen akademischen Publikationen stellte sich die ebenfalls 2003 erschienene „Geschichte der Globalisierung“. Die Autoren versuchten in diesem einführenden Taschenbuch, die Diskussion nahezu in ihrer ganzen bis dato erreichten Breite abzubilden und dem Problem der sich verstärkenden Literaturlawine zu begegnen.⁶⁴ Diesem Anspruch, sowie dem, für eine breite Öffentlichkeit verständlich zu sein, wurden die Autoren dabei zweifellos gerecht. Dafür verwirrten sie das wirtschaftshistorische Fachpublikum mit

⁶² Borchardt, Globalisierung, S. 30ff.

⁶³ Ehmer, Josef u.a. (Hrsg.): Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte (2/2003) – Globalisierung, Köln 2003.

⁶⁴ Osterhammel/Petersson, Geschichte der Globalisierung, München.

der Zusammenfassung der Jahre 1880-1945 zu einer einzigen Periode, anstatt sie wie bis dato üblich, in einen Abschnitt intensiver Globalisierung und einen Abschnitt der De-Globalisierung bzw. eines Globalisierungstals zu unterteilen. Begründet wurde diese Einteilung mit der These, dass der Unterschied der bisher angenommenen Perioden politisch betrachtet viel geringer sei, als die Zahlen der Wirtschaftshistoriker suggerierten.⁶⁵ Damit ignorierten sie gezielt die Erkenntnis, dass die „Weltwirtschaft“ zwischen 1880 und 1914 besonders dynamisch war und vielfältig verbindend wirkte und die Integration der Wirtschaftsräume der Erde erst mit Beginn des Ersten Weltkriegs wieder abnahm. Auch dem Ansatz Borchardts, demzufolge die protektionistische Politik dieser Zeit (1880-1914) der Stabilisierung des Globalisierungsprozesses diene, widersprachen sie damit.⁶⁶ Diese gezielte Abgrenzung von den Ergebnissen der anglo-amerikanischen Debatte mindert aber nicht den Wert des faktenreichen, sich nicht nur auf ökonomische Aspekte konzentrierenden Buches – gerade was die Platzierung der Globalisierungsgeschichte in den Kanon des Allgemeinwissens angeht.⁶⁷

Aus den vorgestellten Theorien ergibt sich, dass mit der Globalgeschichte und der „New Comparative Economic History“ zwei Ansätze den Start des Globalisierungsprozesses ins (lange) 19. Jahrhundert gelegt haben, von denen der eine von einer industrialisierten und kapitalintensiven Wirtschaftsweise und damit zumindest implizit von einer „kapitalistischen Globalisierung“ ausgeht, während sich die Vertreter des zweiten Ansatzes in vielen Publikationen auf die quantitative Analyse des eindeutig landwirtschaftlichen Getreidehandels beschränken. Dem Ansatz von Kevin O'Rourke und Jeffrey Williamson zufolge, schuf der sich ca. vom Jahr 1820 an intensivierende transatlantische Getreidehandel bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts den ersten globalen Markt. Das heißt, in dieser Zeit wurde erstmals ein Wettbewerbsgut massenhaft über große Entfernungen gehandelt, wodurch es zu marktintegrierenden Preisbewegungen kam.⁶⁸ O'Rourke und Williamson zufolge beschreibt diese Geschichte den Beginn der „ersten“ oder „frühen“ ökonomischen Globalisierung, die zwischen 1914 und 1950 durch eine „Deglobalisierung“ beendet wurde.⁶⁹

⁶⁵ Osterhammel/Petersson, *Geschichte der Globalisierung*, S. 63ff.

⁶⁶ Spoerer, Mark: Rezension „Osterhammel/Petersson, *Geschichte der Globalisierung*“, <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/rezensionen/2004-1-044.pdf>.

⁶⁷ Mit Erscheinen der „*Geschichte der Globalisierung*“ begann die explizite Aufarbeitung des Globalisierungsprozesses für Unterricht und Lehre. Siehe dazu u. a.: Forster, Johanna/Popp, Susanne (Hrsg.): *Curriculum Weltgeschichte – Globale Zugänge für den Geschichtsunterricht*, Schwalbach 2003; Fäßler, Peter E.: *Globalisierung – Ein historisches Kompendium*, Köln 2007; Brock, Ditmar: *Globalisierung: Wirtschaft-Politik-Kultur-Gesellschaft*, Wiesbaden 2008.

⁶⁸ O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey G.: *Globalization and History – The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, Cambridge 2000.

⁶⁹ O'Rourke/Williamson, *Globalization and History*, S. 5.

Auf dieser Auffassung fußt die beschriebene herrschende Meinung, dass es sich bei der „Globalisierung“ um zwei qualitativ deutlich voneinander zu unterscheidenden Prozesse handelt. Problematisch ist, dass die Globalisierung bis 1914 demzufolge als traditionell, landwirtschaftlich orientiert und ohne nennenswerte Beeinflussung durch direkte Kapitalinteressen ablaufend beschrieben wird und erst die moderne Globalisierung unserer Zeit als kapitalistisch bezeichnet werden kann: Geprägt von industrieller Produktion, globalen Direktinvestitionen und der Dominanz hoch kapitalisierter, gewinnorientierter Privatunternehmen, der Multinationalen Konzerne oder auch Global Players.⁷⁰

Will man auf den Begriff der „kapitalistischen Globalisierung“ nicht verzichten und dennoch der Argumentation von O'Rourke/Williamson und ihrer Definition von Globalisierung folgen, kommt man nicht umhin, die beiden Ansätze miteinander zu verknüpfen. Das kann jedoch nicht mit einer Analyse von Faktormärkten, also den transnationalen Bewegungen von Arbeitskräften und Kapital im 19. Jahrhundert, alleine funktionieren – und auch nicht mit der Analyse des Getreidehandels dieser Zeit. Arbeit und Kapital sind keine Gebrauchsgüter (commodities), auf eben die heben O'Rourke und Williamson in „When Did Globalisation begin?“ aber explizit ab. Getreide dagegen ist zwar ein bereits früh im 19. Jahrhundert massenhaft gehandeltes Gebrauchsgut, sowohl seine Produktion als auch der Handel damit waren jedoch nicht nennenswert industrialisiert oder kapitalisiert, wie C. Knick Harley eingängig dargelegt hat.⁷¹ Dennoch kommt man bei dem Versuch der Verknüpfung von Integrationsthese und dem Konzept der „kapitalistischen Globalisierung“ im 19. Jahrhundert um die Produktion und den Handel mit Nahrungsmitteln tatsächlich nicht herum. „Food and globalization are inseparable. [...] Food markets were the first to become globally integrated, linking distant areas and cultures of the world.“⁷²

Leider ist die Analyse von Nahrungsmittelproduktion und -handel in der Debatte um transnationales und marktintegrierendes Wirtschaften und seine Auswirkungen auf Politik und Kultur trotz ihrer grundlegenden Bedeutung bisher zu kurz gekommen. „Yet in much of the literature on 'globalization' food has played little more than a Cinderella role, marginalized and subordinated to the leading cast of financial markets, migration, communicati-

⁷⁰ Torp, Cornelius: Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg – Die erste Welle ökonomischer Globalisierung vor 1914, in: Historische Zeitschrift, Bd. 279 (2004), S. 561-609.

⁷¹ Harley, C. Knick: The World Food Economy and Pre-World War 1 Argentina, in: Broadberry, Stephen N./Crafts, Nicholas F.: Britain in the International Economy, Cambridge 1992, S. 244-268.

⁷² Nützenadel, Alexander/Trentmann, Frank: Food and Globalization – Consumption, Markets and Politics in the Modern World, Oxford 2008, S. 1.

on and transnational political cooperation.“⁷³ Selbst in Arbeiten, die sich mit der Entstehung globaler Bedürfnisse und Konsummuster beschäftigen, war die Rolle von Nahrungsmitteln kaum größer.⁷⁴ Diese strukturelle Geringschätzung gepaart mit einer gewissen theoretischen Voreingenommenheit hat unter Ökonomen eine jahrhundertealte Tradition.⁷⁵ Sie ist jedoch eindeutig von Nachteil, will man sowohl dem qualitativ-entwicklungstheoretischen wie auch dem quantitativen Beginn der modernen Globalisierung gleichermaßen auf die Spur kommen. Denn dafür muss über das reine Ernten und traditionelles Vermarkten von Ackerfrüchten hinausgedacht werden. Wenn Globalisierung die Integration von Märkten bedeutet, Nahrungsmittelmärkte die ersten integrierten Märkte waren und die uns bis heute beschäftigende Globalisierung auf einer kapitalistischen, d.h. industrialisierten, kapitalintensiven und gewinnorientierten Ökonomie basiert, dann ist der Beginn der Globalisierung untrennbar mit der Entwicklung einer modernen, weltweit agierenden Agrarindustrie verbunden.

Auf all diesen Überlegungen basiert die Fragestellung, der in dieser Arbeit nachgegangen wird: Erfüllt die globale Rindfleischwirtschaft vor 1914 bereits die für den gegenwärtigen, als kapitalistisch zu bezeichnenden Globalisierungsprozess aufgestellten Kriterien und definiert das Entstehen des globalen Rindfleischhandels damit den eigentlichen Beginn eines im 19. Jahrhundert einsetzenden und qualitativ wenn auch nicht quantitativ bis heute anhaltenden Prozesses?

Die vorliegende Beschreibung der Entwicklung der globalen Rindfleischwirtschaft, ihrer Triebkräfte und ihrer institutionellen Folgen soll zeigen, dass diese Frage in vollem Umfang positiv beantwortet werden kann.

Sowohl als Quelle als auch bedeutende historische Arbeit diente dabei die bereits 1912 erschienene „History of the Frozen Meat Trade“ von James Critchell und Joseph Raymond, welche sich sowohl mit dem Aufbau der Rindfleischindustrie in Australien als auch in Argentinien und den sich daraus ergebenden Handel beschäftigte. Unterbelichtet bis geradezu verschwiegen wird in diesem Werk die immens wichtige Entwicklung der US-amerikanischen Fleischwirtschaft, während die Bedeutung der australischen Gefrierfleischindustrie überzeichnet ist. Der Grund dafür ist der nationalgeschichtliche Fokus des Buches, der auf

⁷³ Nützenadel/Trentmann, Food and Globalization, S. 1.

⁷⁴ Stearns, Peter N.: Consumerism in World History, London 2001.

⁷⁵ Pierenkemper, Toni (Hrsg.): Landwirtschaft und industrielle Entwicklung, Stuttgart 1989, S. 122-130.

den Pioniertätigkeiten britischer und britischstämmiger Unternehmer liegt.⁷⁶ Deutlich systematischere Informationen sowohl über den britischen Fleischmarkt als auch die Entwicklung des Vieh- und Fleischhandels zwischen den USA und Großbritannien liefern die Arbeiten von Richard Perren. Sein akribisches Buch über „The Meat Trade in Britain 1840-1914“ von 1978 beschäftigt sich darüber hinaus auch intensiv mit der dem Handel und der innerbritischen Marktentwicklung zugrundeliegenden Außenhandelspolitik.⁷⁷

Für die Geschichte der Entstehung des nationalen Fleischmarktes in den USA und Entwicklung der Fleischpacker aus Chicago zu vertikal integrierten Konzernen hatte Rudolf Clemens Standardwerk über die „American Livestock and Meat Industry“⁷⁸ aus dem Jahr 1923 eine ähnlich große Bedeutung wie Mary Yeagers rund 50 Jahre jüngeres „Competition and Regulation“⁷⁹ Yeagers Werk über die Oligopolisierung der Fleischwirtschaft lehnt sich dabei eng an die Lehre Alfred D. Chandlers an, der die Strategie des Unternehmenswachstums durch „vertikale Integration“ und die damit verbundene zentralisierte Planung unter anderem am Beispiel der US-Fleischkonzerne veranschaulichte.⁸⁰ An dieser Stelle muss auch „Prime Cut“ von Jimmy Skaggs genannt werden, das eingängig die Bildung eines mächtigen Fleischkartells durch eben jene Konzerne schildert und dessen Lektüre sich schon allein für das Zitat über den „Mikrokosmos Rindfleischindustrie“ gelohnt hätte, das so trefflich mit C. Nick Harleys Aussage über die USA als Mikrokosmos der Globalisierung zusammenspielt.⁸¹ Wichtige Quellen zum Thema waren die investigativen Protestbücher von Charles Russel („The Greatest Trust in the World“)⁸² und Upton Sinclair („The Jungle“)⁸³ aus den Jahren 1905 und 1906. Während Sinclair in erster Linie die bei den Fleischkonzernen vorherrschenden Arbeits- und die Produktionsbedingungen thematisierte, ging es Russel vor allem um das wettbewerbs- und verbraucherfeindliche Handeln und den politischen Einfluss eines Fleischkartells, das dabei war, seine Machtposition in den USA auf den globalen Markt auszudehnen. Aufgrund des reißerischen Stils und der einseitigen politisierenden Polemik der beiden Autoren sind die in den Büchern vorgebrachten

⁷⁶ Critchell, James T./Raymond, Joseph: A History of the Frozen Meat Trade, London 1912.

⁷⁷ Perren, Richard: The Meat Trade in Britain 1840-1914, London 1978.

⁷⁸ Clemen, Rudolf A.: The American Livestock and Meat Industry, New York 1923.

⁷⁹ Yeager, Mary: Competition and Regulation – The Development of Oligopoly in the Meat Packing Industry, Greenwich 1981.

⁸⁰ Chandler, Alfred D.: The Visible Hand - The Managerial Revolution in American Business, London 1977.

⁸¹ Skaggs, Jimmy: Prime Cut – Livestock Raising and Meatpacking in the United States, 1607-1983, College Station 1986.

⁸² Russell, Charles E.: The Greatest Trust in the World, New York 1905.

⁸³ Sinclair, Upton: The Jungle, New York 1906; Auf Deutsch: Sinclair, Upton: Der Sumpf, Berlin 1906; Neu übersetzt im Jahr 1974: Sinclair, Upton: Der Dschungel, Berlin 1974.

Fakten im Detail sicherlich zu hinterfragen, die grundsätzlichen Vorwürfe wurden jedoch wenige Jahre später von offiziellen Untersuchungen bestätigt.

Die wichtigste Quelle für das Kapitel über die Auslandsinvestitionen und das Agieren des „American Beef Trust“ in Argentinien war Simon G. Hansons „Argentine Meat and the British Market“ von 1938.⁸⁴ Ergänzend dazu beleuchtet Peter H. Smiths „Politics and Beef in Argentina“⁸⁵ aus dem Jahr 1969 die Verquickung von Rindfleischwirtschaft, Welthandel und argentinischer Politik ganz ausgezeichnet.

Globalgeschichtliche Analysen der Bedeutung des transkontinentalen Handels mit gefrorenem und gekühltem Rindfleisch für den Globalisierungsprozess existieren jedoch nur wenig.⁸⁶ Die eigentliche Herausforderung bestand daher darin, die Informationen der traditionell aus eher nationalstaatlicher bis allenfalls bilateraler Perspektive verfassten Bücher auf ihre transnationale Bedeutung zu prüfen und diese Passagen zu einer globalen Geschichtsschreibung zu verweben. Verbunden wurde diese Analyse mit einer ausführlichen Darstellung der gesamtgesellschaftlichen Nachfrage, welcher Autoren wie Knut Borchardt bisher zu wenig Bedeutung als Triebkraft bzw. Faktorbündel des Globalisierungsprozesses beigegeben haben. Ebenfalls auf den bereits vorgestellten Vortrag von Knut Borchardt bezieht sich der Abschnitt über das Faktorbündel „Wirtschaftspolitik“, indem er der These folgt, derzufolge handelsliberalisierende Maßnahmen als Triebfeder der Globalisierung stark überschätzt sind.⁸⁷

Um die Entstehung von Protektionismus als Reaktion auf Globalisierungsprozesse zu erklären und auf die Suche nach einem Zwischenglied zu gehen, welches im Sinne von Cornelius Torp dazu geeignet sein könnte, die ökonomische Globalisierung vor 1914 kausal mit der weltweiten protektionistischen Reaktion darauf zu verbinden,⁸⁸ greift diese Arbeit auf Ronald Rogowskis Standardwerk „Commerce and Coalition“⁸⁹ sowie auf das klassische Konzept der Erziehungszölle nach Friedrich List⁹⁰ zurück. Einen großen Teil des historischen Kontextes für diesen abschließenden Abschnitt über die „Fleischnot-Debatte“ um den Globalisierungskonflikt „Freihandel vs. Protektionismus“ auf den Fleischmärkte des Deutschen Kaiserreich lieferte Christoph Nonn mit seinem Artikel über „Fleischvermark-

⁸⁴ Hanson, Simon G.: *Argentine Meat and the British Market*, Stanford 1938.

⁸⁵ Smith, Peter H.: *Politics and Beef in Argentina*, London 1969.

⁸⁶ Am nächsten kommt dem noch Richard Perrens, dessen „Taste, Trade and Technology“ seine Arbeiten zum Fleischhandel gekürzt zusammenfasst: Perren, Richard: *Taste, Trade and Technology – The Development of the International Meat Industry since 1840*, Aldershot 2006.

⁸⁷ Borchardt, *Globalisierung*, S. 22f, 29ff.

⁸⁸ Torp, *Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg*, S. 596.

⁸⁹ Rogowski, Ronald: *Commerce and Coalitions – How Trade Affects Domestic Political Alignments*, Oxford 1989.

⁹⁰ List, Friedrich: *Das nationale System der Ökonomie*, Jena 1920.

tung in Deutschland im 19. und frühen 20. Jahrhundert⁹¹ und dem Buch „Verbraucherprotest und Parteiensystem im wilhelminischen Deutschland“⁹² – beide aus dem Jahr 1996. Dazu wurden eine ganze Reihe bislang weitgehend außer Acht gelassener Flug- und Agitationsschriften rund ums Thema „Fleischnot“ und „Fleischteuerung“ sowie Schriften zeitgenössischer deutscher Wissenschaftler ausgewertet. Auch den wissenschaftlichen Publikationen ist dabei in aller Regel anzumerken, welchen Standpunkt der Autor in der Fleischeinfuhrdebatte einnahm. Herausragende Qualität bewies das ausführliche und um Objektivität bemühte Werk „Fleischeinfuhr? – Betrachtungen über die Fleischversorgung Deutschlands, ihre Mängel, Gefahren und Sicherstellung“ von J. Ullrich Müller.⁹³

Im theoretischen ersten Abschnitt der Arbeit wird versucht, mit einer Darstellung der Begriffe „Time-Space-Compression“ und „transnationale Netzwerke“ die von den meisten Autoren akzeptierten und quasi technischen, tatsächlich kaum rückgängig zu machenden Grundlagen der Globalisierung an sich zu erläutern. Im Anschluss daran wird die quantitative Definition von Globalisierung genauer beschrieben und näher auf die ökonomische Integrationstheorie eingegangen. Schließlich soll der zentrale Begriff der „kapitalistischen Globalisierung“ näher beleuchtet werden, sowohl politökonomisch als auch wirtschaftshistorisch. Im Folgenden stellt die theoretische Einführung die Grundzüge der klassischen Außenwirtschaftstheorie insbesondere des Nord-Süd-Handels und das politische Phänomen der Protektion dar, bevor die populäre wirtschaftshistorische These von den beiden – durch eine Zeit der Deglobalisierung dichotomisch voneinander getrennten – Globalisierungen vorgestellt wird.

Im zweiten Abschnitt beginnt die Beschreibung und Analyse der Globalisierung des Rindfleischhandels und der Rindfleischproduktion damit, das Modell der Triebkräfte bzw. Faktorbündel der Globalisierung vorzustellen und das konkrete Wirken solcher Faktorbündel im Globalisierungsprozess der Fleischmärkte zu beschreiben. Dabei werden zunächst die Ausgangsbedingungen vorgestellt und drei Faktorbündel vorgestellt, die den Globalisierungsprozess von der Angebotsseite her haben starten lassen. Zum einen geht es dabei um die geografischen Bedingungen für eine erhöhte Produktion, also um die Erschließung neuer, noch nicht in die Weltwirtschaft integrierter Landmassen, auf denen Rinder in großer

⁹¹ Nonn, Christoph: Fleischvermarktung in Deutschland im 19. und frühen 20. Jahrhundert, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Bd. 1 (1996), S. 53-75.

⁹² Nonn, Christoph: Verbraucherprotest und Parteiensystem im wilhelminischen Deutschland, Düsseldorf 1996.

⁹³ Müller, J. Ullrich: Fleischeinfuhr? - Betrachtungen über die Fleischversorgung Deutschlands, ihre Mängel, Gefahren und Sicherstellung, Berlin 1912.

Zahl gezüchtet werden konnten. Zum zweiten werden die technologischen Voraussetzungen für den Vertrieb des auf diese Weise produzierten Angebots näher analysiert und mit der Notwendigkeit einer effektiven Kühlungstechnik in Transport und Lagerhaltung erste bedeutende Unterschiede zur Globalisierung des traditionellen Getreidehandels herausgearbeitet. Drittens ist in diesem Zusammenhang die Handelspolitik vor allem Großbritanniens hinsichtlich des globalen des Fleischhandels zu untersuchen. Die Analyse der Handelspolitik folgt in diesem Fall der These, derzufolge handelsliberalisierende Maßnahmen als Triebfeder der Globalisierung stark überschätzt sind und Protektionismus dem Globalisierungsprozess sogar förderlich sein kann, was am Beispiel der teilprotektionistischen Politik Großbritanniens, welche nicht unmaßgeblich zum Aufbau einer global operierenden und marktintegrierend wirkenden Rindfleischindustrie beigetragen hat, erläutert wird.

Nachdem in den drei ersten Teilen des Abschnitts über die Triebkräfte die Angebotsseite im Vordergrund stand, beschäftigt sich der vierte Teil mit der Nachfrageseite. Dabei soll verdeutlicht werden, dass der bereits intensiv vor allem quantitativ analysierte globale Handel mit Getreide nur eine Vorstufe der uns bekannten kapitalistischen Globalisierung darstellte und wie aus diesem Handel die auf steigenden Realeinkommen basierende, effektive „Neue Nachfrage“ nach Fleisch entstand. Auf der Grundlage der entwicklungstheoretischen Drei-Sektoren-Theorie hinterfragt dieses Kapitel die augenscheinliche und traditionelle Definition von Fleisch als ein Produkt des Primären Sektors (Urproduktion: Land- und Forstwirtschaft, Bergbau). Es wird darin die These aufgestellt, dass global gehandeltes Kühlfleisch vielmehr nahezu von Beginn des Handels an ein Produkt des Sekundären Sektors (Industrie, Handwerk) und damit Industriegut ist. Damit wird die inhaltliche Brücke zum dritten Abschnitt geschlagen.

Im dritten Abschnitt der Arbeit geht es um die institutionellen Folgen des globalen Fleischhandels, wie C. Knick Harley sie in seinem diesem Abschnitt theoretisch zugrundeliegenden Artikel „World Food Economy and Pre-World War 1 Argentina“⁹⁴ dargelegt hat. Hier soll nachgewiesen werden, dass es nicht nur die das Produkt und seine mechanisierte Fertigung waren, welche die neue Qualität dieses Handels ausmachten, sondern dass eben diese neue Qualität zu Phänomenen geführt hat, die große Ähnlichkeiten mit Teilen des Merkmalskataloges aufweisen, die Verfechter der dichotomischen Trennung der Globalisierungen des 19. und des 20. Jahrhunderts aufgestellt haben: Handel mit Industriegütern, Direktinvestitionen in fremden Ländern und die Dominanz hoch konzentrierter und daher marktmächtiger, transnational agierender Konzerne. Ausführlich analysiert der Abschnitt die

⁹⁴ Harley, World Food Economy, 1992.

Zentralisierung und Konzentration der Fertigung, deren Industrialisierung und auch die Strategie der vertikalen Integration, welche die industrialisierten Fleischversandfirmen aus Chicago branchenübergreifend marktmächtig gemacht hat. Ebenso betrachtet wird das nicht zuletzt auf jener Strategie der kapitalintensiven Vertikalintegration basierende Entstehen nicht-perfekter Märkte mit Monopolisierungstendenzen, der Trend zur Direktinvestition und die damit verbundene Transformation der US-Fleischkonzerne zu den ersten Multinationalen Unternehmen, die wiederum zu einer Integration bedeutender Gebrauchsgütermärkte jenseits und diesseits des Atlantik geführt haben und auch den Sprung über den Pazifik bereits absolviert hatten.

Der vierte Abschnitt der Arbeit verlässt den integrierten atlantischen Rindfleischmarkt und widmet sich seinen direkten und indirekten Auswirkungen auf die Wirtschafts- und Handelspolitik im Deutschen Reich in der Zeit bis zum Ersten Weltkrieg. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, warum sich das Reich nicht am transnationalen Rindfleischhandel beteiligte. Hier lassen sich die politischen Kräfte herausarbeiten, die eine Einbindung Deutschlands in den sich globalisierenden Fleischmarkt verhinderten. Konkret geht es um die Reaktionen der Politiker, Parteien und Interessengruppen auf die Herausforderungen der Globalisierung des Rindfleischhandels und die „kapitalistische Globalisierung“ an sich. Dabei greift der Abschnitt die These von dichotomischer Trennung der angeblich unterschiedlichen Globalisierungsprozesse erneut auf. Er versucht zu veranschaulichen, dass eine oppositionelle Bewegung integraler Bestandteil eines komplexen sozio-ökonomischen und politischen Prozesses ist und diese Entwicklung deswegen auch nicht dadurch abgeschlossen werden kann, dass der einstige Gegenstandspunkt zur herrschenden Meinung wird und damit die Oberhand über den Politik-Output und damit die ökonomischen Kennziffern gewinnt. Damit folgt der Abschnitt der These, wonach nationaler Protektionismus und globale Kooperation quasi zwei Seiten derselben Medaille sind.⁹⁵ Dieser These wird insofern nachgegangen, als dass das bereits vor dem Ersten Weltkrieg existierende Spannungsfeld zwischen Fleischhandelsbefürwortern und Agrarprotektionisten analysiert wird. Konkret kommen die Argumentationslinien auf den Prüfstand, mit denen die Vertreter der beiden Seiten versucht haben, die Menschen als aktuelle oder potentielle Verlierer oder Gewinner einer Globalisierung der globalen Vieh- und Fleischmärkte anzusprechen, um so die öffentliche Meinung pro bzw. contra Liberalisierung bzw. Marktintegration zu beeinflussen. Dabei soll auch die Frage beantwortet werden, ob und inwiefern die Gegner des transnatio-

⁹⁵ Nützenadel/Trentmann, Food and Globalization, S. 10.

nen Fleischhandels begriffen, dass die globale Fleischbranche bereits Teil der kapitalistischen Entwicklung war, der Widerstand gegen sie also auch ein Widerstand gegen die im dritten Abschnitt vorgestellten institutionellen Veränderungen war.

2. Theorien zur Geschichte der Globalisierung

Bei dem Versuch, die Globalisierung des Fleischhandels und die Entstehung eines globalen Marktes nachzuvollziehen und zu analysieren, beschäftigt sich dieses Buch mit einer Vielzahl von Themen. Natürlich geht es grundsätzlich um den Fleischhandel, doch dabei auch um das Phänomen der Globalisierung als solches, um die Systematik der Außenwirtschaft, um die Entstehung mächtiger, global agierender Konzerne und nicht zuletzt um existierende und fehlende Parallelen zu der Globalisierung, die wir heutzutage erleben.

Im ersten Teil soll daher auf verschiedene theoretische Ansätze eingegangen werden, die für die darauf folgenden Abschnitte von Bedeutung sind. Zunächst geht es dabei um das Phänomen Globalisierung an sich, seine grundlegenden Bedingungen (Time-Space-Compression und transnationale Vernetzung) und generelle Auswirkungen auf Gesellschaften und vormals voneinander getrennte Wirtschaftsräume (sozio-ökonomische Integration und Abhängigkeit). Im folgenden soll kurz die traditionelle Sichtweise auf verschiedene Typen von Globalisierung darlegt werden, um anschließend eine eigene Typologie zu präsentieren. Das daran anschließende Kapitel über Außenwirtschaftstheorie stellt neben dem klassischen Freihandelskonzept die Idee des Nord-Süd-Handels und des global orientierten Protektionismus vor – und damit einige Grundlagen der Debatte um ökonomische Globalisierung und die entsprechende Wirtschaftspolitik. Es wird ebenfalls darauf eingegangen, wie sich protektionistische Politik trotz der ihr von der neoklassischen Wirtschaftstheorie vorgehaltenen wohlfahrtsmindernden Wirkung in der Bevölkerung durchsetzen kann.

2.1. Das Phänomen Globalisierung

Trotz der Vielfalt der Themen innerhalb der Diskussion über die Globalisierung und dem Fehlen einer umfassenden Definition des Begriffes, muss geklärt werden, was sich dahinter eigentlich verbirgt. Die vorliegende Arbeit, in der der quantitative, ökonometrische Ansatz von O'Rourke und Williamson mit dem Begriff der „kapitalistischen Globalisierung“ verbunden werden soll, geht davon aus, dass zwei qualitativ zu unterscheidende Typen von Globalisierungen existieren. Basis beider dieser Prozesse sind einerseits zwei grundlegende Bedingungen für Globalisierung: „Time-Space-Compression“ und grenzüberschreitende Vernetzung. Andererseits ähneln sie sich in den beiden generellen Auswirkungen: Die Integration von Märkten sowie die dadurch entstehende sozio-ökonomische Abhängigkeit vormals weitgehend unabhängig voneinander agierender Gesellschaften.

2.1.1. Bedingungen der Globalisierung

Der Begriff „Time-Space-Compression“ beschreibt einen Prozess der zeitlichen Beschleunigung und geografischen Entgrenzung und Verdichtung, bis hin zum vollständigen Bedeutungsverlust räumlicher Grenzen wie Ozeanen oder Bergmassiven. Dadurch, dass sich Reise- und Transportzeiten reduzieren und die Bedeutung von Entfernungen abnimmt, entsteht der Eindruck, die Erde würde kleiner. Informationen, Güter, Menschen und Kapital können schneller, preiswerter, unkomplizierter und in bisher ungekannten Mengen transportiert, transferiert und ausgetauscht werden. Das wiederum hat einen verwirrenden und zerstörerischen Einfluss auf den Status Quo der politischen und ökonomischen Praxis, der sich auf Grund der neuen Transport- und Transfermöglichkeiten und ihrer Geschwindigkeit einem erhöhten Anpassungsdruck und Strukturwandel gegenüber sieht.⁹⁶

Drei bedeutende Aspekte von „Time-Space-Compression“ sind Technik, Organisation und eine entsprechende Politik. Technische Voraussetzungen sind schnellere und für immer größere Massen (Menschen, Güter, Dienstleistungen, Daten) verfügbare Transportmöglichkeiten. Als Adam Smith gegen Ende des 18. Jahrhunderts eine Ausdehnung und Integration der regionalen britischen Märkte anmahnte, waren Segelboote das Massentransportmittel schlechthin.⁹⁷ Im 19. Jahrhundert sorgten Dampfschiffahrt und das Eisenbahnwesen für immer leistungstärkere Transportmöglichkeiten, ohne die es keine integrierten Nahrungsmittelmärkte gegeben hätte.⁹⁸ Parallel dazu revolutionierte die Telegrafie die Kommunikation und den Datenaustausch über weite Entfernungen hinweg.⁹⁹ Im Jahr 1880 existierten bereits 569 Überseekabel mit insgesamt 120.601 Kilometern Länge und bildeten ein Kommunikationssystem, das nicht weniger revolutionär wirkte als das „World Wide Web“ mehr als 100 Jahre später.¹⁰⁰ Ein verbesserter Transport macht darüber hinaus Veränderungen in der Organisation von Abläufen möglich, welche den Fluss von Waren und Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) beschleunigen und den handelnden Unternehmen oder Organisationen zu mehr Effizienz, Effektivität und Reichweite verhelfen.¹⁰¹ Im Abschnitt über die vertikale Integration der US-amerikanischen Fleischkonzerne wird das deutlich. Tech-

⁹⁶ Harvey, David: Time-Space Compression and the Postmodern Condition, in: Held/McGrew, Global Transformations Reader, S. 82-91.

⁹⁷ Smith, Wohlstand der Nationen, S. 20.

⁹⁸ O'Rourke/Williamson, Globalization and History, S. 31-55.

⁹⁹ Wobring, Michael: Die Globalisierung der Telekommunikation im 19. Jahrhundert, Frankfurt/Main 2005, S. 39ff.

¹⁰⁰ Von Waltershausen, A. Sartorius: Die Entstehung der Weltwirtschaft – Geschichte des zwischenstaatlichen Wirtschaftslebens vom letzten Viertel des achtzehnten Jahrhunderts bis 1914, Jena 1931, S. 272f; Standage, Tom: Das viktorianische Internet, Zürich 1999.

¹⁰¹ Harvey, Time-Space Compression, S. 82.

nische Projekte wie transnationale Telegrafennetze oder die Organisation überregionaler Unternehmertätigkeit benötigen jedoch grundlegende politische Entscheidungen, die – so Borchardt – zumindest über die Zeit nicht zwangsläufig immer mit sinkenden Zöllen und liberalerer Einfuhrbestimmungen, also niedrigeren Marktzutrittsschranken einher gehen müssen.¹⁰² Zwar waren Initialzündungen wie der Wiener Kongress, auf dem in den Jahren 1814/15 die teilnehmenden europäischen Mächte die Wirtschaftsblockaden gegen Großbritannien aufhoben und den internationalen Schiffsverkehr harmonisierten¹⁰³ oder die Öffnung Großbritanniens für Lebensmittelimporte in den 1840er Jahren,¹⁰⁴ häufig Akte der Liberalisierung, in dem Kapitel über die Wirtschaftspolitik Großbritanniens zeigt diese Arbeit jedoch, dass auch regulierende Maßnahmen die Wirkung von „Time-Space-Compression“ haben können.

Die Bildung von „Netzwerken“ und das vernetzte Handeln von Akteuren über Grenzen hinweg ist direkte Folge von Entgrenzungs- und Verdichtungsprozessen und die zweite Bedingung für jedwede Form der Globalisierung. Netzwerke sind in diesem Sinne eher lose gekoppelte, tendenziell auf Vertrauen basierende Kooperationen ohne eindeutige Hierarchie, die auch nach dem Ausfall eines Teilnehmers noch reibungslos funktionieren, da Kommunikationsstrukturen und Abläufe flexibel und schnell über andere Knotenpunkte rekonfiguriert werden können.¹⁰⁵ Solche Kooperationsformen existieren sowohl zwischen Organisationen wie Gewerkschaften oder Nichtregierungs-Organisationen (NGO), Institutionen wie Märkten oder Verfassungsorganen, einfachen Vereinen, lose organisierten Gruppen oder Kollektivsubjekten wie sozialen Bewegungen. Sie haben die Fähigkeit, sich bar jeder Hierarchie selbst zu koordinieren und zu verpflichten. Von großer Bedeutung, gerade auch für die Industrialisierung und damit die Globalisierung, sind seit jeher unternehmerische Netzwerke.¹⁰⁶

Ulrich Becks Globalisierungsmodell zufolge bilden vernetzte Akteure eine vielfältige Weltgesellschaft, die durch ihre Interaktion und Selbstreflektion das Prinzip der voneinander abgegrenzten Nationalstaaten unterminiert und dafür sorgt, dass das Gefühl nationaler Identität zunehmend zugunsten eines globalen Bewusstseins abnimmt.¹⁰⁷ Je länger ein sol-

¹⁰² Borchardt, Globalisierung, S. 22ff.

¹⁰³ Behrens, Hans O.: Grundlagen und Entwicklung der regelmäßigen deutschen Schifffahrt nach Südamerika, Halle 1904, S. 58.

¹⁰⁴ Borchardt, Globalisierung, S. 22ff, 30.

¹⁰⁵ Berghoff, Hartmut/Sydow, Jörg (Hrsg.): Unternehmerische Netzwerke – Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007, S. 10.

¹⁰⁶ Berghoff/Sydow, Unternehmerische Netzwerke, S. 10f, Zitat: S. 11.

¹⁰⁷ Beck, Ulrich: What is Globalization?, in: Held/Mc Grew, Global Transformations Reader, S. 99-103, S.

cher Prozess der Globalisierung dauert, desto eher wird eine quasi-statische Ebene von Globalität und damit der Abschluss eines Integrationsprozesses erreicht. „Globality means [...] that the notion of closed spaces has become illusory. No country or group can shut itself off from others. Various economic, cultural and political forms therefore collide with one another, and things that used to be taken for granted [...] will have to be justified anew.“¹⁰⁸ Eine erfolgte Marktintegration mit all ihren volkswirtschaftlichen Konsequenzen kann in diesem Sinn als (Teil)Globalität betrachtet werden.

2.1.2. Generelle Auswirkungen von Globalisierung

„Time-Space Compression“ und die „Bildung transnationaler Netzwerke“ ermöglichten auch schon im 19. Jahrhundert das Zusammenwachsen von Wirtschaftsräumen. Dargestellt werden soll diese Ebene von Globalisierung nach dem quantitativen Integrationsmodell von O'Rourke und Williamson. Es geht dabei vorrangig weder um Ursachen und Folgen, Fertigungsverfahren oder Produktionsverhältnisse. Ausschlaggebend für die ökonomische Globalisierung sind „nackte Zahlen“ wie Handelsmengen und Preise.

So stieg die über die Weltmeere gelieferte Menge an Gütern von rund 4 Mio. Tonnen um 1800 auf ca. 47 Mio. Tonnen 1913. Damit wuchs der Welthandel mit durchschnittlich 33% pro Jahr viel stärker als die Produktion, die nur auf ein Wachstum von im Schnitt 7,3% jährlich kam.¹⁰⁹ Der Wirtschaftshistoriker Richard Tilly definiert Globalisierung in diesem Sinn als „zunehmende internationale Integration von Güter-, Kapital- und Arbeitsmärkten [...], die unmittelbar verursacht wird durch die wachsende internationale Mobilität von Produkten und Produktionsfaktoren, und zumindest mittelbar von dem technologischen Wandel und von Veränderungen in der staatlichen Wirtschaftspolitik getragen sind.“¹¹⁰

In einem solchen transnationalen Integrationsprozess intensiviert, verdichtet und beschleunigt sich aufgrund der verschiedenen Aspekte der „Time-Space-Compression“ der Austausch von Produktionsfaktoren und Gütern. Dabei wandert das Angebot dem Gesetz des Marktes folgend dorthin, wo aufgrund auftretender Knappheiten die höchste Nachfrage besteht und die Preise entsprechend hoch sind. In dem Maße, in dem die Knappheit dank der

99ff. – Diese im Globalisierungsbegriff explizit angelegte Tendenz zur Aushöhlung der nationalen Souveränität und der Macht der Nationalstaaten („Denationalisierung“) sorgt für heftige Debatten über die Folgen der weltweiten Integration. Siehe dazu u. a.: Beisheim, Marianne/Dreher, Sabine/Walter, Gregor/Zangl, Bernhard/Zürn, Michael: Im Zeitalter der Globalisierung? - Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung, Baden-Baden 1999.

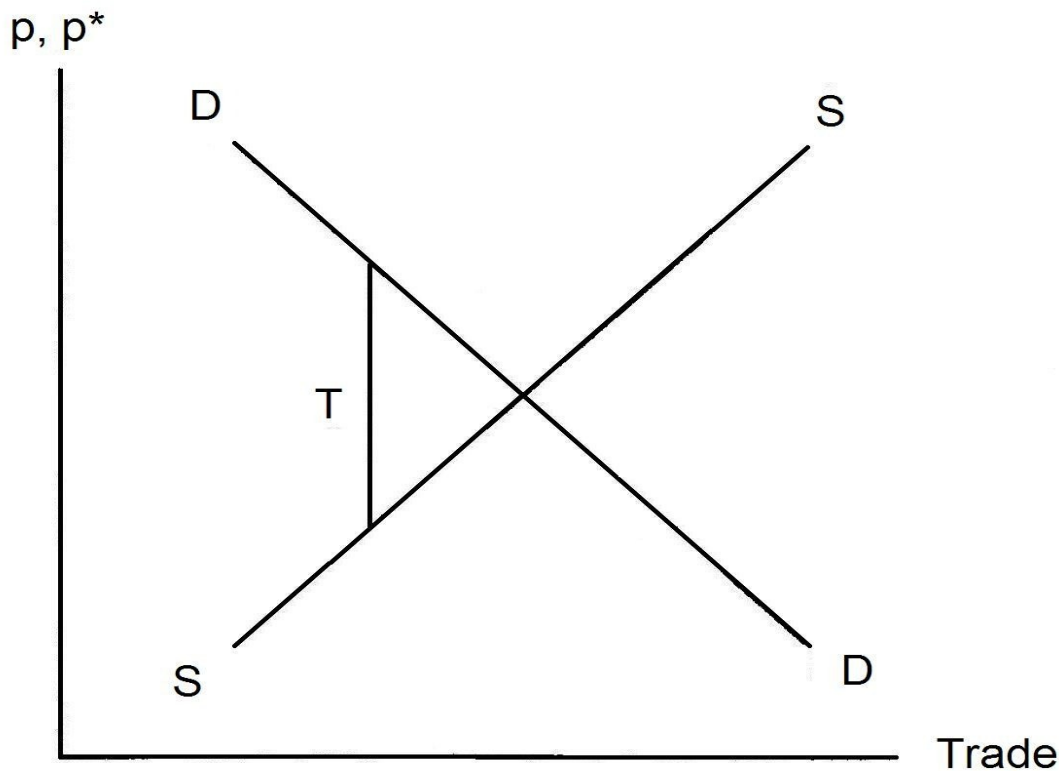
¹⁰⁸ Beck, What Is Globalization?, S. 101f.

¹⁰⁹ Nützenadel, Alexander: A Green International? – Food Markets and Transnational Politics, c. 1850-1914, in Nützenadel/Trentmann, Food and Globalization, S. 153-171, S. 153.

¹¹⁰ Tilly, Globalisierung aus historischer Sicht, S. 9.

Einfuhren von außerhalb abnimmt, sinken im Zielgebiet die Preise. Am Ursprungsort der importierten Güter steigen sie dagegen an, da dort nun Angebot fehlt, die Nachfrage aber in der Regel nicht gesunken ist. Am Ende dieses Prozesses, der natürlich nicht auf allen Märkten gleichermaßen abläuft, steht der integrierte Weltmarkt, auf dem im theoretischen Optimalfall für ein bestimmtes Gut überall derselbe Preis gilt.¹¹¹

Abbildung 1) Modell der Globalisierung: Marktintegration



Quelle: O'Rourke/Williamson, Globalization and History, S. 31.

Abbildung 1 zeigt das stilisierte Bild eines Warenaustauschs zwischen einer beliebigen Volkswirtschaft und dem Weltmarkt. Die Kurve D („Demand“) beschreibt dabei die Importnachfrage dieses Landes, also die Nachfrage nach Gut X abzüglich des im Land bereits vorhandenen Angebots. Die Kurve S („Supply“) beschreibt das Angebot auf dem Weltmarkt. Jeder Punkt auf den beiden Kurven stellt nun eine bestimmte gehandelte Menge – abzutragen auf der horizontalen Achse – zu einem bestimmten Preis (P) – abzutragen auf der vertikalen Achse – dar. Bei hohen Preisen bieten die Händler vom Weltmarkt gerne sehr viel Ware an, die Nachfrager in der Volkswirtschaft wollen bzw. können zu dem Preis aber nur wenig einkaufen. Es kommt kein oder nur wenig Handel zustande. Bei einem sehr

¹¹¹ Siebert, Horst: Weltwirtschaft, Stuttgart 1997, S. 26

niedrigen Preis würde in der Volkswirtschaft viel Ware vom Weltmarkt verlangt, aber die Anbieter am Weltmarkt können oder wollen zu diesem geringen Preis nichts oder nur wenig liefern. Wo sich die Kurven schneiden, ist der Preis exakt so hoch, dass sich die Nachfrage und das Angebot entsprechen. Der (Welt)Markt ist geräumt, eine weitere Arbitrage nicht mehr möglich.

Dieser Optimalfall existiert nur, wenn es weder Transport- noch Transaktionskosten gibt. Letztere erhöhen sich im Außenhandel vor allem durch staatliche Einfuhrzölle und/oder so genannte nichttarifäre Handelshemmnisse wie restriktive Einfuhrbestimmungen oder Qualitätskontrollen. Transport- und Transaktionskosten sind hier aufaddiert als T (für „Tarif“) dargestellt. Die Anbieter vom Weltmarkt strecken dieses T vor, um die Volkswirtschaft beliefern zu können und müssen es dann auf ihre Warenpreise aufschlagen, um keine Verluste zu machen. Dadurch steigt aber der Preis für die Kunden in der Volkswirtschaft und deren Nachfrage sinkt. Gleichzeitig reduziert sich auch das Angebot vom Weltmarkt, da vom Verkaufspreis ($P + T$) ein großer Teil nicht beim Anbieter landet, sein Verkaufserlös also sinkt. Wird T nun kleiner, nähern sich die Preise einander an und tendieren zum theoretisch optimalen Schnittpunkt. Das kleiner werdende T ist dabei gleichbedeutend mit dem Prozess der Marktintegration, womit Globalisierung ökonomisch messbar wird. Ist T so klein wie irgend möglich, existiert ein integrierter Markt.¹¹²

Einen eigenständigen Einfluss auf Volkswirtschaften bekommt dieser Prozess, wenn sich durch das Angleichen der Preise substanzielle Veränderungen in der Wirtschaftsstruktur der beteiligten Wirtschaftsregionen ergeben. Haben sich makroökonomische Größen wie Inlandsprodukt, Einkommensverteilung, Wirtschaftsstruktur oder Lebensstandard unter dem Einfluss des internationalen Handels verändern, bestimmt Globalisierung die volkswirtschaftliche Entwicklung mit. „This inference follows regardless of how colourful are the tales of explorers, discoverers, sea battles, plunder, pirates, flows of specie, the size of spice trade profits, financial bubbles and financial busts that fill our history books. These are tales about rent-seeking, not about the integration of global markets.“¹¹³

Historisch betrachtet kam es erst durch das Bewegen von Massengütern – und zwar allen Handelspartnern gleichermaßen bekannten Massengütern – zu einer Marktintegration gemäß dieser Theorie. Der Transport mit Karawanen, Pferdewagen und kleinen, langsamen Segelschiffen, wie er zwischen 1400 und 1800 vorkam, war teuer und lohnte sich nur bei nicht selten exotischen Luxusgütern. Die gehandelten Mengen waren gering und die

¹¹² O'Rourke/Williamson, *When Did?*, S. 25f.

¹¹³ O'Rourke/Williamson, *When Did?*, S. 26.

großen Preisunterschiede zwischen den miteinander handelnden Regionen der Welt oftmals notwendig, um angesichts des hohen Risikos überhaupt einen profitablen Handel beginnen zu können. So importierte man in Asien vor allem Silber, Wolle und Leinen, während nach Europa vor allem Gewürze, aber auch Genussmittel wie Kakao, Kaffee und Zucker, Seide, edle Metalle oder Parfümöle eingeführt wurden. „[T]heir presence or absence in Europe had little impact on domestic production since they were largely non-competing. Again [...], their presence or absence in Europe had an impact only on the living standards of the very rich who could afford these expensive luxuries.“¹¹⁴

Dieser Lesart zufolge beginnt der Prozess der ökonomischen Globalisierung daher zu Beginn des 19. Jahrhunderts, als ein verstärkter Handel mit Gütern des täglichen Bedarfs wie Getreide einsetzte. Daraus entwickelte sich eine neue Welthandelsordnung, in der die verschiedenen miteinander in ökonomischem Austausch stehenden Volkswirtschaften sukzessive voneinander abhängig wurden. Dieser neuen Ordnung war eine Übergangsphase vorausgegangen, in der bereits substitutive bzw. teilwettbewerbliche Güter wie Tabak, Felle, Leder und Baumwolle gehandelt worden waren.¹¹⁵ A. Sartorius von Waltershausen, Ökonom der deutschen „historischen Schule“, datierte 1931 diese von O'Rourke und Williamson rund 70 Jahre später beschriebene Übergangsphase auf die Zeit von 1775 bis 1815. Er bezeichnete sie bildlich als „Quelle der Weltwirtschaft“, in der es zu verstärktem, aber noch unregelmäßigem interkontinentalen und transatlantischen Güteraustausch gekommen war. Die Zeit zwischen 1815 bis 1880 stellt diesem Bild gemäß den „Mittellauf“ des Weltwirtschaftsflusses dar, in der der Warenverkehr regelmäßiger wurde und sich die neue Handelsordnung festigte. Zwischen 1880 und dem Ersten Weltkrieg entstand dann aus dem „Mittellauf“ der „Unterlauf“, in dem die Weltwirtschaft tiefer und breiter wurde.¹¹⁶

O'Rourke/Williamson orientieren sich an ähnlichen Jahren, fassen Mittel- und Unterlauf aber zur „Ära der Konvergenz der Gebrauchsgüterpreise“ zusammen, in der die Kosten für Transporte dank der einsetzenden Dampfschiffahrt, dem Suez Kanal und des Aufbaus einer Vielzahl nationaler Eisenbahnnetze weltweit sanken. Besonders im atlantischen Raum fielen die Frachtraten für den maritimen Gütertransport in dieser Zeit dramatisch. Dem „North Index“¹¹⁷ und dem „British Index“¹¹⁸ zufolge kann man davon ausgehen, dass die

¹¹⁴ O'Rourke/Williamson, *When Did?*, S. 27.

¹¹⁵ O'Rourke/Williamson, *When Did?*, S. 26.

¹¹⁶ Von Waltershausen, *Entstehung der Weltwirtschaft*, S. 12ff – geografisch korrekt ist dieses Bild nur bedingt. Denn ein Fluss wird in seinem Unterlauf zwar breiter aber selten tiefer, da seine Fließgeschwindigkeit abnimmt und sich so das mitgeführte Gestein im Flussbett ablagern kann.

¹¹⁷ North, Douglas C.: *Ocean Freight Rates and Economic Development 1750-1913*, in: *Journal of Economic History*, Bd. 18 (1958), H. 4, S. 537-555.

¹¹⁸ Harley, C. Knick: *Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913 – The Primacy of Mechanical*

Frachtkosten auf dem Atlantik bis 1913 im Schnitt jährlich um 1,5% gesunken sind.¹¹⁹ Obwohl O'Rourke/Williamson darauf verzichten, die Konvergenz-Ära noch einmal aufzuteilen, ist eine solche Teilung durchaus berechtigt. Allerdings kann sie nicht so exakt vorgenommen werden, wie von Waltershausen es getan hat. Was ihm im Übrigen auch bewusst war: „Die Geburt der weltwirtschaftlichen Ganzheit läßt sich [...] auf Jahr und Tag nicht bestimmen. Wir können nur sagen, daß sie anfangs der achtziger Jahre da war, und daß von ihr seitdem gesprochen wurde, und daß sie Mitte der sechziger noch nicht da war.“¹²⁰ In diesen 15-20 Jahren trat eine entscheidende Wende im Welthandel ein. Die massiven Getreideimporte aus den USA ließen die Weizenpreise in Europa und speziell in Großbritannien derart sinken (und in den USA tendenziell steigen), dass von den frühen 1880er Jahren an von einem nahezu integrierten nordatlantischen Getreidemarkt gesprochen werden kann (s. Abbildung 2).¹²¹ Zwar sanken die Preisunterschiede bis 1895 noch einmal, doch das Phänomen der gegenseitigen Abhängigkeit vom Weltmarkt, eine Form von früher, noch instabiler Globalität, war in den 1880er Jahren in Europa deutlich spürbar. „By the turn of the century, there was barely a place on the globe where prices were not influenced by foreign trade, [...], where technology and manufacturing skills were not imported from abroad.“¹²²

Mit der Zunahme der gehandelten Mengen ging eine Umallokation von Produktionsfaktoren in den beteiligten Volkswirtschaften einher. Vieles, was nun aus dem Ausland importiert werden konnte und auch wurde, musste nicht mehr im eigenen Land hergestellt werden. In den exportierenden Branchen musste dagegen die Produktion erhöht werden, wollte man die Nachfrage aus dem Ausland befriedigen. Marktintegration ging also zwangsläufig mit einem Strukturwandel einher, indem sich vormals voneinander getrennte Wirtschaftsräume an die neuen Möglichkeiten der internationalen bzw. globalen Arbeitsteilung anpassten. So beeinflusste der globale Handel mit Massengütern nicht nur die Konsumenten der jeweils gehandelten Waren sondern ganze Gesellschaften – und machte sie voneinander abhängig. Dieser Prozess stieß natürlich auf Widerspruch. O'Rourke/Williamson weisen darauf hin, dass die seit den 1870er Jahren nicht mehr sinkenden europäischen Zölle eine Defensivreaktion auf die bereits stark integrierten Märkte und die ausländische Konkurrenz gewesen seien.¹²³ Dazu später mehr.

Invention Reaffirmed, in: *Journal of Economic History*, Bd. 48 (1988), H. 4, S. 851-876.

¹¹⁹ O'Rourke/Williamson, *When Did?*, S. 35ff.

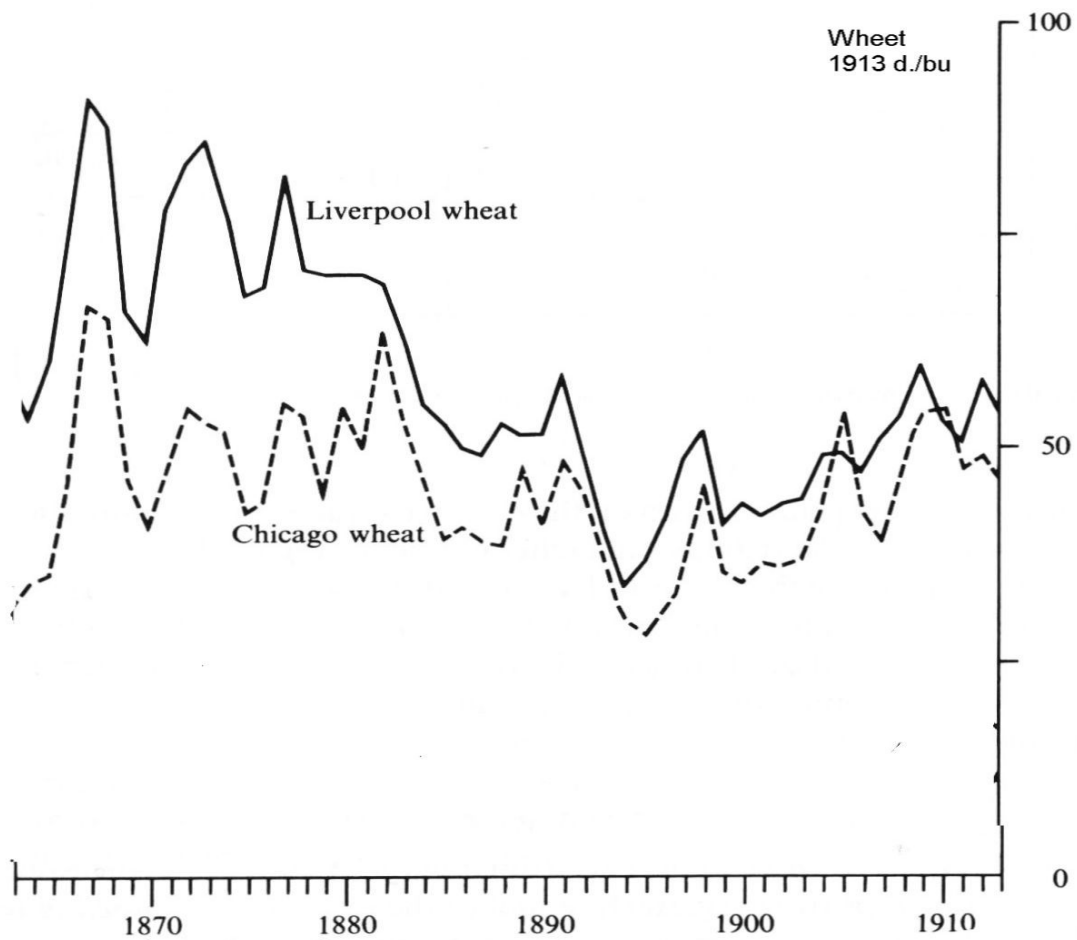
¹²⁰ Von Waltershausen, *Entstehung der Weltwirtschaft*, S. 10.

¹²¹ Harley, *World Wheat Trade*, S. 219f.

¹²² Nützenadel, *Green International?*, S. 153.

¹²³ O'Rourke/Williamson, *Globalization and History*, S. 113ff.

Abbildung 2) Integration der nordatlantischen Getreidemärkte



Quelle: Harley, World Food, S. 247.

2.2. Typen der Globalisierung

Bereits in der Einleitung ist dargestellt worden, dass unter Wirtschaftshistorikern eine Debatte darüber existiert, seit wann es Globalisierungstendenzen überhaupt gibt und wann die moderne Globalisierung begonnen hat. Im folgenden soll die traditionelle Sichtweise detaillierter ausgeführt werden, um im Anschluss daran eine Theorie der Typologie der Globalisierung vorzustellen.

2.2.1. Die traditionelle Sichtweise der „Zwei Globalisierungen“

Harold James' Betrachtung entspricht der Mehrheitsmeinung, derzufolge die Geschichte der „modernen“ Globalisierung zwar im 19. Jahrhundert begann. Der Erste Weltkrieg und die Depression der Zwischenkriegszeit hätten diese „klassische Globalisierungsperiode“

aber „definitiv“ beendet. Folgt man diesem Gedanken, begann die zweite Episode nach einer langen und sehr teuren Zwangspause im Anschluss an den Zweiten Weltkrieg.¹²⁴ Erst 1968 hatte die globale Wirtschaft dann wieder eine Offenheit und Integration erreicht, wie sie 1913 bereits einmal beobachtet werden konnte.¹²⁵ Andere Messungen beschreiben eine ähnlich ablaufende Folge von Episoden (s. Tabelle 1).

Tabelle 1. Der Grad der Globalisierung, 1913-1978

Globalisierungsgrad I *		Globalisierungsgrad II #	
1913	100	1913	100
1920	86	1921-25	75
1925	96	1926-29	75
1929	93	1931-35	38
1930	96	1936-38	50
1935	75	1948-50	43
1938	70	1960	52
1950	53	1965	57
1960	58	1970	75
1965	54	1975	94
1970	65	1978	98
1975	77		
1978	80		

* Exportvolumenindex (alle Waren) / Index der Weltindustrieproduktion x 100

Exportvolumenindex (Industriegüter) / Index der Weltindustrieproduktion x 100

Quelle: Roth, Weltökonomie, S. 139.

Tabelle 2. Kennzahlen der Globalisierung bis in die 1990er

Zeitraum	Kennzahl		
	FDI*	CAD+	Güterexport#
Vor 1914	9,0 (1913)	3,0 (1910-14)	8,7 (1913)
1950-1960	4,4 (1960)	1,8 (1950)	7,0 (1950)
1990er	10,1 (1995)	2,7 (1990-95)	13,5 (1990)

* Weltweiter Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in % des Weltoutputs

+ Absoluter Wert des weltweiten Außenbilanzdefizits/-überschusses in % des Weltoutputs

Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts

Quelle: UNRISD (Hrsg.): Interpreting Globalization – Overarching Concerns Programm Paper 7, Okt. 2005.

¹²⁴ Freytag/Sally, Globalisation and Trade Policy, S. 191.

¹²⁵ Went, Ein Gespenst, S. 18f.

Auch andere Autoren haben die These von den zwei Globalisierungsepisoden vertreten und verschiedene Merkmale herausgearbeitet, mit denen sie ihre Haltung begründeten.¹²⁶ Diese Merkmale sind nicht nur quantitativer Natur, sondern formulieren auch substantielle qualitative Unterschiede zwischen der Globalisierung im 19. und der im 20. Jahrhundert. Vier der wichtigsten sollen hier kurz vorgestellt werden:¹²⁷

1. Industrielle Massenproduktion: Stärkere Integration des Industriesektors in der Weltwirtschaft als im 19. Jahrhundert; Größere Bedeutung von Dienstleistungen: Neben der stärkeren Verflechtung der Regionen kommt es im 20. Jahrhundert zu einer veränderten Warenstruktur. Wurden im 19. Jahrhundert vor allem Rohstoffe und Agrarprodukte des globalen Südens gegen westliche bzw. nördliche Industrieprodukte getauscht, spielt heutzutage auch der intraindustrielle Handel eine bedeutende Rolle.¹²⁸
2. Stärkere und strukturell veränderte Bewegung auf den Kapitalmärkten: Aufgrund technischer Möglichkeiten ist das Transferverhalten von hoher Mobilität und Volatilität geprägt. Vor allem hat sich der Charakter der globalen Kapitalströme verändert. Wurden im 19. Jahrhundert vor allem Portfolioinvestitionen vorgenommen, ist heutzutage die Direktinvestition in Unternehmungen vor Ort bedeutender.¹²⁹
3. Die herausragende Stellung Multinationaler Unternehmen (MNU): Ein Drittel der Weltproduktion geht auf das Konto der MNU, gleichzeitig wickeln sie zwei Drittel des globalen Handels ab – deutlich mehr als im 19. Jahrhundert. Noch bedeutender ist Torp zufolge jedoch die Qualität ihrer Rolle in der globalen Ökonomie. Im 20. Jahrhundert erlaubt sie ihnen die Ausübung politischer Macht und die Einengung von Spielräumen territorialstaatlich gebundener Regierungen.¹³⁰

¹²⁶ Baldwin, Richard E./Martin, Phillippe: Two Waves of Globalization – Superficial Similarities, Fundamental Differences, in: Siebert, Horst (Hrsg.): Globalization and Labor, Tübingen 1999, S. 3-58; Freytag, Andreas/Razeen, Sally: Globalisation and Trade Policy: 1900 and 2000 Compared, in: Jahrbuch für Politische Ökonomie Bd. 19 (2000), S. 191-222.

¹²⁷ Cornelius Torp hat in seinem Artikel „Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg“ diese Argumente zusammengefasst und den bis dato bestehenden Argumenten für einen zusammenhängenden Globalisierungsprozess gegenübergestellt. Siehe: Torp, Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg, S. 589ff.

¹²⁸ Vgl. Baldwin/Martin, Two Waves, S. 23f. Freytag, Andreas/Razeen, Sally: Globalisation and Trade Policy: 1900 and 2000 Compared, in: Jahrbuch für Politische Ökonomie Bd. 19 (2000), S. 191-222, S. 193.

¹²⁹ Vgl. Zevin, Robert: Are Financial Markets More Open? If So, Why and With What Effects, in: Banuri, Tariy/Schor, Juliet B.: Financial Openness and National Autonomy: Opportunities and Constraints, Oxford 1992, S. 43-83; Baldwin/Martin, Two Waves, S. 16ff.

¹³⁰ Torp, Weltwirtschaft, S. 590.

4. Die institutionelle Überformung der aktuellen Globalisierung durch Weltbank, Internationalen Währungsfond (IWF) und Welthandelsorganisation (WTO): Ziel und Hauptfunktion dieser supranationalen, mit formellen Regelwerken ausgestatteten Organisationen ist die Unterstützung und Stabilisierung eines liberalisierten, internationalen Wirtschaftsverkehrs und die Selbsterhaltung der liberalen Weltwirtschaft. Der Goldstandard des 19. Jahrhunderts kann Torp zufolge nicht mit diesen Institutionen verglichen werden, da er bloß auf der Selbstverpflichtung der Teilnehmer und der Hegemonialstellung Großbritanniens aufbaute.¹³¹

All diese Unterschiede existieren unbestritten – zumindest quantitativ. Allerdings ist zu bezweifeln, dass sie tatsächlich einen qualitativen Bruch zwischen zwei Globalisierungsepisoden darstellen und eine dichotomische Trennung rechtfertigen. Die vermeintlich systematischen Unterschiede erscheinen eher als Teil einer quantitativen und qualitativen Weiterentwicklung der an der Globalisierung beteiligten Volkswirtschaften und als Folgen neuer technischer Möglichkeiten oder politischer Entscheidungen. Auch Datenreihen, mit denen tatsächlich eine ökonomische De-Integration während der Zeit der Weltkriege und den Jahren dazwischen gemessen werden kann, genügen nicht, um eine Trennung in Globalisierung A und B wissenschaftlich befriedigend nachzuzeichnen. Denn selbst in dieser Zeit einer sich zumindest quantitativ de-integrierenden Weltwirtschaft, existierten vielfältige integrative Prozesse. Sie bauten auf bereits erbrachten Integrationsleistungen und dem sich in vielen Köpfen manifestierten kosmopolitischen Ideal auf.¹³²

Bedeutendes Beispiel dafür ist das vor 1914 geknüpft Netz aus global agierenden und funktionierenden Institutionen und Experten. Vor dem Ersten Weltkrieg waren mehr als 30 transnationale Organisationen gegründet worden, mehr als ein Drittel davon erst nach der Jahrhundertwende – in einer Zeit also, als nationalistische Abgrenzungen bereits wieder an der politischen Tagesordnung waren. Sie kultivierten und bewahrten den kosmopolitischen Gedanken in einem System aus Konferenzen und transnationalen „Think Tanks“ und ließen dabei ein Expertentum entstehen, das relativ unabhängig vom politischen Tagesgeschäft agierte und Jahrzehnte später den Grundstein institutionalisierter globaler Politik darstellte.

¹³¹ Vgl. Baldwin/Martin, *Two Waves*, S. 53; Gilpin, Robert: *Global Political Economy – Understanding the International Economic Order*, Princeton 2001, S. 377ff; Held, David, *Democracy and the Global Order*, Cambridge 1995.

¹³² Nützenadel, *Globalisierung*, 23.2.2005.

Während sich Politiker und Militärs immer stärker anfeindeten, arbeiteten diese Organisationen an Fragen globaler Infrastruktur, Industriestandards, Eigentumsrechte und Statistiken. Andere waren wissenschaftlich orientiert. Wieder andere beschäftigten sich mit gesellschaftlichen Problemen und potentiellen, globalen Lösungsansätzen, wie beispielsweise das 1901 gegründete „International Labor Office“, das 1907 ins Leben gerufene „Bureau for Information and Enquiries Regarding Relief to Foreigners“ oder das „International Office of Public Hygiene“, gegründet im selben Jahr. Im Rahmen des sich parallel dazu entwickelnden Kongress- und Konferenzsystems trafen sich nationale Entscheidungsträger zwischen 1850 und 1914 mehr als 100 mal, um transnationale Probleme zu diskutieren. „The central figures became professional civil servants from the government ministries [...], along with private experts temporarily employed by governments to advise them and to take part in the intergovernmental discussion.“¹³³ Wichtiges Thema war schon damals die globale Ernährungsfrage. 1878 fand erstmals der Internationale Landwirtschaftskongress in Paris statt, 1885 traf man sich in Budapest. 1889 gründete sich die „International Commission of Agriculture“ und 1905 entstand in Rom das „International Institute of Agriculture“ (IIA), dessen Arbeit global und völkerverbindend ausgerichtet war.¹³⁴ Selbst die gewalttätige militärische Völkertrennung auf den Schlachtfeldern des Ersten Weltkrieg bewies bereits erfolgte sozio-ökonomische Abhängigkeiten bei der Versorgung. Jahrzehntelange Marktintegration hatte dafür gesorgt, dass die für einen siegreichen Krieg benötigten Ressourcen global bereit gestellt werden mussten. Das schweißte die Alliierten politisch enger zusammen, als es die gewinnmaximierenden Interessen privater Unternehmen in den Jahrzehnten zuvor geschafft hatten. Den isoliert kämpfenden Mittelmächten machte eben diese Notwendigkeit der globalen Ressourcengewinnung einen Sieg unmöglich. Als der Krieg zu Ende war, rückte die Welt zumindest institutionell schnell wieder zusammen. 1919 gründete die Staatengemeinschaft den „Völkerbund“, der auf seiner Konferenz in Washington 1921/22 das erste globale Rüstungs-Kontrollabkommen beschloss. Mit dem Völkerbund entstand auch die „Internationale Arbeitsorganisation“ (ILO) als ständige Einrichtung. Sie hielt nicht nur das Bewusstsein für die mögliche Alternative einer kosmopolitischen Weltordnung am Leben, sondern kämpfte global für soziale Rechte.¹³⁵ Harold James schreibt: „Selten war die Begeisterung für den Internationalismus und internationale

¹³³ Murphy, *International Organization*, S. 47f, 56ff, Zitat: S. 62.

¹³⁴ Nützenadel, *Green International?*, S. 161, 164f.

¹³⁵ Brupbacher, Stefan: *Fundamentale Arbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation – Eine Grundlage der sozialen Dimension der Globalisierung*, Bern 2002.

Institutionen so groß gewesen wie in den zwanziger Jahren.“¹³⁶ Diese nachweisbare Transnationalität im Handeln der Staaten setzt nicht die Tatsache außer Kraft, dass sich die globale Ökonomie messbar de-integrierte, widerspricht aber dem Bild eines kompletten Abbruchs des Globalisierungsprozesses.¹³⁷

2.2.2. Kriterien zur Typologie der Globalisierung

Am Beispiel des globalen Rindfleischhandels bis 1914 wird diese Arbeit versuchen, die von Vertretern der „Zwei Globalisierungen“ aufgeführten Merkmale der modernen Globalisierung auch im Globalisierungsprozess des 19. Jahrhundert nachzuzeichnen. Ziel ist es, anhand einer in Tabelle 3 vorgestellten Typologisierung die Globalisierung im späten 19. Jahrhundert anstatt von der Globalisierung dieser Tage vielmehr von der für das 19. Jahrhundert bereits sehr prominent erforschten globalen Getreidewirtschaft (hier als „vorindustrielle Globalisierung“ bezeichnet) abzugrenzen. Der grundlegende Unterschied zwischen den beiden Prozessen liegt dabei in der jeweils vorherrschenden Produktionsweise und der dominanten Unternehmens- sowie Marktform, wenn man die bereits vorgestellten Bedingungen und Auswirkungen von Globalisierung als absolut grundlegend akzeptiert. Hinweise für diese Unterscheidung der beiden Typen liefern zwei der wohl bedeutendsten Quellen der Globalisierungsgeschichte: Adam Smiths Werk über den „Wohlstand der Nationen“¹³⁸ und „Das kommunistische Manifest“¹³⁹ von Karl Marx und Friedrich Engels – die beiden wohl prominentesten Werke zu grenzüberschreitenden, sozio-ökonomischen Ursachen und Ergebnissen einer industriellen Produktionsweise. C. Nick Harleys Artikel über „The World Food Economy and Pre-World War 1 Argentina“¹⁴⁰, in der er die beträchtlichen qualitativen Neuerungen und institutionellen Folgen der Globalisierung im späten 19. Jahrhundert schildert und diese von den diesbezüglich mehr als bescheidenen Ergebnissen des globalen Getreidehandels abgrenzt, weist in dieselbe Richtung und bildet die Grundlage der hier vorgestellten qualitativen Typologie.

¹³⁶ James, Harold: Der Rückfall – Die neue Weltwirtschaftskrise, München 2003, S. 54.

¹³⁷ Osterhammel/Petersson, Geschichte, S. 76-80, Zitat: S. 79.

¹³⁸ Siehe FN 33.

¹³⁹ Siehe FN 34.

¹⁴⁰ Siehe FN 91.

Tabelle 3. *Typologie der Globalisierung*

Typen der Globalisierung	Unterscheidungsmerkmale		
	Marktform / Wettbewerb	Vorherrschende Unternehmensform	Produktionsweise
Vorindustrielle Globalisierung	<ul style="list-style-type: none"> • Tendenz: Polypol • keine Marktmacht 	<ul style="list-style-type: none"> • relativ kleinere Handelsunternehmen • geringer pol. Einfluss 	<ul style="list-style-type: none"> • Niedrige Fixkosten • kaum mechanisiert, konst. Skalenerträge
(Kapitalistische) Globalisierung	<ul style="list-style-type: none"> • Tendenz: Oligopol • hohe Marktmacht 	<ul style="list-style-type: none"> • integrierte multi-nationale Konzerne • hoher pol. Einfluss 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Fixkosten • hoch industrialisiert, pos. Skalenerträge

Demnach unterscheiden sich die beiden möglichen Typen der Globalisierung – die vorindustrielle Globalisierung und die aktuelle kapitalistische Globalisierung, auch ganz einfach als Globalisierung bezeichnet – vor allem hinsichtlich der vorherrschenden Markt- und Unternehmensform und der dominierenden Produktionsweise. Die Typologie geht davon aus, dass in einer vorindustriellen Globalisierung tendenziell ein kleinteilig strukturierter, polypolistischer und demnach dem Ideal des „perfekten“ Marktes eher entsprechender Markt als in der gegenwärtigen Globalisierung existierte: Mehr und kleinere Unternehmen mit wenig Marktmacht, gegenüber den später zu beobachtenden stark vermachteten und konzentrierten Märkten. In starker Abhängigkeit von diesen unterschiedlichen Marktformen sind auch die unterschiedlichen dominanten Unternehmensformen zu betrachten. In der industrie-kapitalistischen Globalisierung dieser Tage beherrschen große multinationale Konzerne das Geschehen, wie die Befürworter der „Zwei Globalisierungen“ ausführen. Im globalen Markthandel vorindustrieller Zeit existierten nur wenige Unternehmen, die aus ihrer ökonomischen Tätigkeit heraus eine derartige Macht entfalten konnten. Von dem persönlichen Einfluss der Unternehmer und Geldgeber, aus dem in der Geschichte natürlich auch schon in vorindustrieller Zeit so manch einflussreiches und marktmächtiges Unternehmen entstand, soll an dieser Stelle abstrahiert werden.

Drittes und vielleicht offensichtlichstes Unterscheidungsmerkmal ist die Produktionsweise, die Art und Weise der Herstellung jener Güter, die dann massenweise gehandelt werden. War diese Produktionsweise bis weit ins 19. Jahrhundert hinein noch traditionell, wenig kapitalintensiv und mit nur relativ geringen fixen Kosten belastet, verändert sich dies mit der für die gegenwärtige Globalisierung grundlegenden Industrialisierung der Produktion. Die Mechanisierung ließ die Stückkosten sinken und die fixen Kosten steigen. Massenpro-

duktion und ein zwingend benötigter Massenabsatz beherrschten nun den transnationalen Austausch.

2.2.3. Vorindustrielle Globalisierung und kapitalistische Globalisierung

Bevor die transnationale Ausweitung und Integration der nordatlantischen Rindfleischmärkte zu einem beherrschenden Thema der weltwirtschaftlichen Entwicklung werden konnte, lieferte bereits die globale Getreidewirtschaft viel Stoff für Diskussionen um die zunehmende Versorgung aus dem Ausland und die sich damit entwickelnden internationalen Abhängigkeiten. Doch so wichtig wie Getreide schon immer für das Leben und Überleben der Menschen war, weder das Produkt selbst noch seine globale Vermarktung waren um das Jahr 1880 Teil eines industriellen, von kapitalstarken und mächtigen Großkonzernen dominierten Prozesses. Anbau, Ernte und Absatz waren über die Jahrzehnte des verstärkten Handels seit ca. 1820 vielmehr weitgehend traditionell geblieben. Von ein paar technischen Verbesserungen beim Verladen abgesehen, hatten sich nur die gehandelten Mengen signifikant verändert – und die zurückgelegten Wege. Danach war es zu einer Integration der Getreidemärkte dies- und jenseits des Atlantiks gekommen.¹⁴¹ Eine solche Globalisierung muss zweifelsohne als vorindustriell bezeichnet werden.

Tatsächlich war zu dieser Zeit der strukturelle Wandel der Weltwirtschaft insgesamt bei weitem noch nicht abgeschlossen – wenn auch schon recht weit fortgeschritten. Begonnen hatte diese Entwicklung ganz vorsichtig etwa 150-200 Jahre zuvor. Erst im Verlauf des 17. und 18. Jahrhunderts waren die feudalen Produktionsstrukturen in Westeuropa nach und nach verschwunden und langsam hatte sich das System des Austauschs von Produkten über Märkte anstatt über feudale Beziehungen und Weisungen durchgesetzt. Preise bildeten sich nun zunehmend auf der Basis von angebotener und nachgefragter Menge, der Handel kommerzialiserte sich. Eine zunehmende Arbeitsteilung zwischen Betrieben und Regionen mit einer sich stetig verfeinernden Berufsbildung und fachlichen Spezialisierung der Arbeitskräfte sorgte dafür, dass sich die Märkte stetig ausdehnten. Gleichzeitig nahm auch die Bedeutung des Handels mit den Ländern der „überseeischen Welt“ für Europa von seinen bescheidenen Anfängen an stetig zu. Der Staat hielt sich mit Eingriffen in den Wirtschaftsablauf nun immer stärker zurück, gerade nach der Veröffentlichung der Smith'schen Abhandlung über den „Wohlstand der Nationen“ und der erfolgreichen bürgerlichen Revolution in Frankreich gegen Ende des 18. Jahrhunderts.¹⁴²

¹⁴¹ Harley, World Food Economy, S. 246f.

¹⁴² Kriedte, Peter: Spätfeudalismus und Handelskapital – Grundlinien der europäischen

Damit waren die meisten der Aspekte, die Adam Smith 1776 in den ersten Kapiteln seines Hauptwerkes als Grundlagen der modernen Effizienzwirtschaft und Bedingungen für die Prosperität von Volkswirtschaften beschrieben hatte, zunehmend erfüllt: Arbeitsteilung, Spezialisierung, Marktausweitung und der Rückzug des hoheitlichen Staates aus den Wertschöpfungsprozessen.¹⁴³ Auch von den von Marx und Engels 1848 im „Kommunistischen Manifest“ beschriebenen Folgen des Kapitalismus waren bereits einige in Ansätzen zu erkennen. So veränderte sich in der Manufakturwirtschaft, dem Bindeglied zwischen proto-industrieller Hausproduktion und modernem Fabrikwesen, zunehmend die Organisation des Produktionsprozesses und es kam zur räumlichen Konzentration. Auch im Bergbau und im Eisengewerbe entstanden zentralisierte Unternehmen von beachtlicher Größe.¹⁴⁴

In einigen wenigen Führungsbranchen regte sich auch bereits die von Adam Smith ebenfalls dringend geforderte kapitalintensive Industrialisierung, also der Einsatz arbeitssparender Maschinen, ohne die eine moderne kapitalistische Produktion nicht vollständig ist. „Sollte die Produktionsweise umgewälzt werden, war es mit der Errichtung zentraler Produktionsstädten nicht getan. Sie mußte durch eine spezifischen Form der Kapitalverwertung, die Kapitalakkumulation, ergänzt werden. Gewinne durften nicht konsumiert oder in die Zirkulationssphäre überführt, sondern mußten zu einer Aufstockung des Produktivkapitals zum Zwecke der erweiterten Produktion genutzt werden.“¹⁴⁵

Allerdings war diese neue Art der Produktion im Jahr 1790 selbst in England, dem Mutterland der Industrialisierung, noch auf sehr wenige Bereiche des gewerblichen Sektors begrenzt. Wollte man den Wachstumsprozess fortführen, musste sie jedoch auf weitere Branchen ausgedehnt werden. Der allgemeine Arbeitskräftemangel, der mit steigenden Löhnen und zunehmendem materiellen Wohlstand der qualifizierten Beschäftigten einherging, zwang die noch unter proto-industriellen Bedingungen produzierenden Unternehmen peu a peu dazu, in Entwicklung und Bau arbeitssparender Maschinen zu investieren. Die erste Branche, in der die „Produktionsverhältnisse eines neuen Zeitalters“ regierten, war die britische Baumwollproduktion. Es war kein Zufall, dass gerade diese Branche auch über eine lange Tradition des globalen Austauschs verfügte. So hatte der Handel mit indischer Baumwolle und daraus gefertigten Textilien bereits ein europaweites Netzwerk der Handelshäuser und -plätze entstehen lassen. Mittlerweile bezog die britische Baumwollindustrie den Großteil ihrer Baumwolle von Sklavenplantage in Brasilien, auf den westindischen

Wirtschaftsgeschichte vom 16. bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts, Göttingen 1980, S. 191ff.

¹⁴³ Smith, Wohlstand der Nationen, Kapitel 1, 2, 3, 10, 11.

¹⁴⁴ Kriedte, Spätféudalismus, S. 170ff.

¹⁴⁵ Kriedte, Spätféudalismus, S. 187.

Inseln und den Südstaaten der USA. Absatzgebiete für ihre billigen Textilwaren fand sie in nahezu allen unterentwickelten und kolonialisierten Gebieten der Erde, was ihr einen bis dato beispiellosen Aufstieg ermöglicht hatte. Allerdings ist Baumwolle kein „Wettbewerbsgut“ im Sinne des O'Rourke/Williamson-Modells, da sie in Europa praktisch nicht vorkam. Daher passt dieser Welthandel nicht in das hier verwendete Schema von Globalisierung.¹⁴⁶

Alles in allem standen sich in dieser Phase des Übergangs zwischen den Produktionsweisen verschiedene Ausprägungen des kapitalistischen Weltsystems gegenüber. Es überlappen sich die einzelnen Phasen. „Da sich die europäischen Gesellschaften in einer Phase des Übergangs [...] befanden, standen mehrere Kapitalismen – ein Handels-, Finanz- und Rentenskapitalismus und, über sie hinausweisend, ein proto-industrieller und industrieller Kapitalismus nebeneinander. Die 'Bourgeoisie' war bis zu einem gewissen Grade ein Spiegelbild dieser Mehrzahl von Kapitalismen.“¹⁴⁷ Im historischen Verlauf des von Machtasymmetrien zwischen Zentrum und Peripherie und dem unbegrenzten Drang zur Kapitalakkumulation sowie zur Monopolisierung der Wirtschaft geprägten Weltsystems¹⁴⁸ bewegte sich die globale Getreidebranche demnach noch in einer Phase, die allenfalls als handelskapitalistisch bzw. agrarkapitalistisch beschrieben werden kann und hier deswegen schlicht als vorindustriell bezeichnet wird. Der globale Handel mit dem beliebten Weizen war damit also noch nicht Teil jener transnationalen, (industrie)kapitalistisch geprägten Entwicklung, von der dieses Buch annimmt, dass sie heute unter dem schlichten Begriff „Globalisierung“ noch immer aktuell ist. Diese setzt erst mit der Industrialisierung der Produktion und dem exponentiellen Charakter von Wirtschaftswachstum und Akkumulation in der längst auf Marktaustausch, Privateigentum, Lohnarbeit und Warenproduktion basierenden Wirtschaft ein.¹⁴⁹ Darin folgt die weltsystemtheoretische Definition von Kapitalismus der klassischen Analyse von Karl Marx. „Außerdem macht die Entwicklung der kapitalistischen Produktion eine fortwährende Steigerung des in einem industriellen Unternehmen angelegten Kapitals zur Notwendigkeit, und die Konkurrenz herrscht jedem individuellen Kapitalisten die immanenten Gesetze der kapitalistischen Produktionsweise als äußere Zwangsgesetze auf. Sie zwingt ihn, sein Kapital fortwährend auszudehnen, um es zu erhalten.“¹⁵⁰

¹⁴⁶ Kriedte, Spätfeudalismus, S. 174f.

¹⁴⁷ Kriedte, Spätfeudalismus, S. 185.

¹⁴⁸ Wallerstein, Aufstieg und künftiger Niedergang, S. 32, 35, 42f, 47.

¹⁴⁹ Amin, Zukunft des Weltsystems, S. 14f

¹⁵⁰ Marx, Karl: Das Kapital – Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band 1, Berlin 1975, S. 618.

2.3. Außenwirtschaftstheorie und Globalisierung

Grundlage der Außenwirtschaftstheorie ist die Erkenntnis von Adam Smith, dass sich der ökonomische Nutzen von Arbeitsteilung vergrößert, wenn das Gebiet, auf dem die Menschen miteinander handeln, ausgedehnt wird, da die Marktgröße den Umfang der Arbeitsteilung begrenzt.¹⁵¹ Je größer der Markt, desto intensiver und verfeinerter die Arbeitsteilung und desto sinnvoller die Produktion immer größerer Stückzahlen und der Einsatz effizienzsteigernder Maschinen. Das alles hat Smith bereits in den ersten drei Kapiteln von „Der Wohlstand der Nationen“ erläutert, ohne dabei explizit auf Außenhandel, Zollfragen etc. einzugehen. Wenn Arbeitsteilung, Handel und Marktausdehnung zu Wohlstand führen, sind globale Arbeitsteilung und globaler Handel logische Konsequenzen effizienzorientierter Ökonomie.¹⁵² Von Waltershausen formulierte das 1931 folgendermaßen: „Die räumlich getrennten Märkte werden [...] in Verbindung gebracht, so daß immer weitere Gebiete von dem gleichen Angebot und der gleichen Nachfrage erfaßt werden. So kommt man zum nationalen, zum europäischen, zum Weltmarkt.“¹⁵³

Das Smith sich im vierten Abschnitt seines Werkes noch dezidiert dem Außenhandel widmete und die „Theorie der absoluten Kostenvorteile“ entwickelte, bietet an dieser Stelle keinen theoretischen Mehrwert. Dasselbe gilt für die berühmte „Theorie der komparativen Kostenvorteile“ von David Ricardo.¹⁵⁴ Ihr zufolge ist der Handel zwischen zwei Nationen auch dann von beiderseitigem Vorteil, wenn ein Land in allen Bereichen weniger produktiv ist als die Handelspartner – solange die Produktivitätsunterschiede nicht bei allen Gütern gleich hoch sind.¹⁵⁵ Bedingung für die praktische Relevanz des Ricardo-Modells ist jedoch, dass Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) und technisches Know-how unbeweglich sind. Aufgrund der unsicheren politischen Verhältnisse, die in weiten Teilen der Welt zu jener Zeit noch herrschten und Auslandsinvestitionen zu einem Vabanquespiel machten, konnte Ricardo größere Kapitaltransfers noch ausschließen.¹⁵⁶ Entgegen seiner Hoffnung,

¹⁵¹ Smith, Wohlstand der Nationen, S. 19.

¹⁵² Smith, Wohlstand der Nationen, Kapitel Drei, Zitat: S. 19.

¹⁵³ Von Waltershausen, Entstehung der Weltwirtschaft, S. 272.

¹⁵⁴ Bringen die beiden Theorien auch keinen wirtschaftstheoretischen Mehrwert gegenüber der Theorie von Arbeitsteilung und Marktausweiten, waren sie doch von großer politischer Bedeutung. Als rationale, an die Existenz von Staatsgrenzen angelehnte Argumente in der Diskussion um den Freihandel, sind sie eine exzellente aufklärerische Kritik an der merkantilistischen Außenhandelspolitik. Aufgrund dieser drehte sich vor allem im 16. und 17. Jahrhundert alles darum, möglichst viel Gold ins Land zu holen und dort zu behalten. Dafür wurde der Export gefördert, während Importe vermieden oder sogar verboten wurden. Gleichzeitig hielt man die Preise für Agrargüter so gering wie möglich, wodurch die Landflucht angekurbelt und Investitionen in die Landwirtschaft verhindert wurden. So konnte grenzüberschreitender Austausch nur durch die Ausübung von politischem und militärischem Zwang zustande kommen, ohne dass der Bürger etwas davon hatten.

¹⁵⁵ Ricardo, Grundsätze, S. 121f.

¹⁵⁶ Ricardo, Grundsätze, S. 122f.

dass Auslandsinvestitionen niemals populär werden und sich die Menschen mit den Renditen im eigenen Land zufrieden geben,¹⁵⁷ machten die Kapitalbesitzer im Verlauf des 19. Jahrhunderts dank des sicheren Goldstandards gute Erfahrungen mit Geschäften im Ausland. Im selben Zeitraum erwiesen sich auch Arbeitskräfte als sehr mobil, wenn die Not sie dazu drängte.¹⁵⁸ Aufgrund dieser Mobilität der Produktionsfaktoren hatte die Theorie der komparativen Kostenvorteile schon sehr früh keine große empirische Bedeutung mehr. Dass Adam Smith den Sinn des globalen Handels mit Arbeitsteilung und Marktausweitung bereits hinreichend erklärt hatte, wird deutlich, wenn man sich Ausführungen Ricardos zur Binnenwirtschaft genauer betrachtet. „In diesem Fall [uneingeschränkter Faktormobilität], würde sich der relative Wert dieser Waren nach dem gleichen Grundsatz bestimmen, als wenn die eine das Produkt von Yorkshire, die andere das von London wäre. Auch in jedem anderen Fall, in dem Kapital ungehindert in jede Länder fließt, in denen es am profitabelsten angelegt werden kann, kann es keinen Unterschied in der Profitrate geben und keinen anderen Unterschied in dem [...] Preis der Waren als den auf der zusätzlichen Quantität Arbeit beruhenden, die für ihren Transport auf die verschiedenen Märkte, wo sie verkauft werden sollen, notwendig ist.“¹⁵⁹

2.3.1. Der Nord-Süd Handel

Obwohl die Erklärung für die ökonomische Sinnhaftigkeit des grenzüberschreitenden Handels (bzw. der Überwindung von Grenzen überhaupt) bereits in den ersten drei Kapiteln eines Buches von 1776 erbracht worden war, entwickelte sich in den darauf folgenden Jahrhunderten ein eigenständiges Fach innerhalb der Wirtschaftswissenschaften, das sich ausschließlich mit dem Phänomen des Handels über politische Grenzen hinweg beschäftigte. Von besonderem Interesse war dabei der Handel zwischen industrialisierten und noch traditionell agrarwirtschaftlichen Ländern – der sogenannte Nord-Süd-Handel.¹⁶⁰ Die Theoriegeschichte der Nord-Süd-Modelle hatte bereits mit David Ricardo begonnen, der – wie Thomas R. Malthus¹⁶¹ vor ihm – bemerkt hatte, dass in dem relativ kleinen, sich industrialisierenden Großbritannien der bestellbare Boden im Verhältnis zur Bevölkerung knapp wurde – und damit die Nahrungsmittelproduktion. Um die Versorgung dennoch sicherzu-

¹⁵⁷ Ricardo, Grundsätze, S. 124.

¹⁵⁸ Foreman-Peck, James S.: A History of the World Economy – International Economic Relations since 1850, New York 1995, S. 1.

¹⁵⁹ Ricardo, Grundsätze, S. 123. Die „zusätzliche Quantität Arbeit“, von der Ricardo schreibt, ist gleichbedeutend mit Transport- und Transaktionskosten, dem T im O'Rourke/Williamson-Modell.

¹⁶⁰ Currie, David/Vines, David (Hrsg.): Macroeconomic Interactions between North and South, Cambridge 1988.

¹⁶¹ Malthus, Thomas R.: Versuch über die Bedingung und die Folgen der Volksvermehrung, Altona 1807.

stellen, empfahl er neben bodensparenden Maßnahmen die Aufnahme von Importen aus bodenreichen Ländern. Für Ricardo war das zu dieser Zeit allerdings noch nicht der globale Süden, sondern beispielsweise das Baltikum. Dank eines solchen Handels könnte Großbritannien dem in früheren Zeiten von steigenden Lebensmittelpreisen hervorgerufenen Ende der ökonomischen Entwicklung entgehen. Bisher in der Landwirtschaft eingesetzte Arbeitskraft und investiertes Kapital würde in die stärker mechanisierbare Industrie umgeleitet und für weiteres Wachstum sorgen.¹⁶²

An diese Lehre Ricardos knüpfte ein paar Jahrzehnte später der deutsche Ökonom Friedrich List an. In seinem Modell der Weltwirtschaft reduzierte er die südlichen Länder auf Lieferanten von Nahrungsmitteln und Rohstoffen im Dienst der industriellen und kommerziellen Entwicklung des Nordens. Ganz Kind seiner Zeit, formulierte List seine Theorie nicht nur mit einem „hinreißenden patriotischen Pathos“¹⁶³ sondern auch mit rassistischen Stereotypen. Er war davon überzeugt, dass die Länder des Südens nicht die Voraussetzungen für eine industrielle Entwicklung hätten. So sieht sein Modell neben der Existenz entwickelter Industriestaaten in der „gemäßigten Zone“ die Existenz weniger entwickelter Nationen in der „heißen Zone“ der Erde vor. „Es wäre ein dem Lande der heißen Zone selbst höchst nachteiliges Beginnen, wollte es eine eigene Manufakturkraft pflegen. Von der Natur dazu nicht berufen, wird es [...] weit größere Fortschritte machen, indem es stets die Manufakturprodukte der gemäßigten Zone gegen die Agrikulturprodukte seiner Zone eintauscht.“¹⁶⁴ Machtdivergenzen zwischen Nord und Süd waren dabei explizit einkalkuliert – zugunsten des Nordens. „Man kann die Regel aufstellen, daß eine Nation um so reicher und mächtiger ist, je mehr sie Manufakturprodukte exportiert, je mehr sie Rohstoffe importiert und je mehr sie an Produkten der heißen Zone konsumiert.“¹⁶⁵

Anfang des 20. Jahrhunderts entwickelte sich aus den Nord-Süd-Handelsmodellen von Ricardo und List ein wichtiger Teil neoklassischer Außenwirtschaftstheorie. Auf der Grundlage von Arbeiten der schwedischen Ökonomen Eli Heckscher¹⁶⁶ und Bertil Ohlin¹⁶⁷ war das Heckscher/Ohlin-Theorem oder auch „Faktorproportionentheorem“ entstanden. Hoben Ricardo und List vor allem auf spezielle klimatische Bedingungen als Standortvorteil ab,¹⁶⁸

¹⁶² Currie/Vines, *Macroeconomic Interactions*, S. 3f.

¹⁶³ Dietzel, Heinrich: List's Nationales System und die „nationale“ Wirtschaftspolitik, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* Bd. 35 (1912), H. 2, S. 366-417, S. 371.

¹⁶⁴ List, *Nationale System*, S. 68.

¹⁶⁵ List, *Nationale System*, S. 70.

¹⁶⁶ Heckscher, Eli: *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, in: Ellis, Howard S./Metzler, Lloyd M. (Hrsg.): *Readings in the Theory of International Trade*, Philadelphia 1949, S. 272-300.

¹⁶⁷ Ohlin, Bertil: *Interregional and International Trade*, Cambridge 1933.

¹⁶⁸ Foreman-Peck, *History*, S. 39.

führte das HO-Theorem den Nord-Süd-Handel des 19. Jahrhunderts auf Kostenvorteile zurück, die auf relative, regional spezifische Unterschiede in der Ausstattung mit Produktionsfaktoren basieren. Unternehmen in einer mit viel Kapital ausgestatteten Volkswirtschaft produzieren demnach eher kapitalintensiv, während in einem Land mit relativ vielen Arbeitskräften vor allem arbeitsintensiv produziert wird. Bildet dieses Modell den Welthandel des 20. Jahrhunderts auch nicht zufriedenstellend ab,¹⁶⁹ erklärt es den globalen Handel zwischen 1870 und 1914 tatsächlich sehr gut, wenn man Boden als Produktionsfaktor akzeptiert. Die sich industrialisierenden Länder Europas hatten reichlich Arbeitskräfte aber vergleichsweise wenig Ackerboden. Sie versorgten Länder wie die USA und Argentinien mit Eisen- und Textilwaren. In Nord- und Südamerika verfügte man wiederum über reichlich ungenutztes Land, von dem aus Europa mit Agrargütern beliefert werden konnte.¹⁷⁰

Eine solche auf dem Prinzip des Freihandels beruhende Handelsstruktur kann als „wahrer Heckscher-Ohlin-Handel“ (HO-Handel) bezeichnet werden. Anders als die Theorie Lists impliziert die Theorie der Schweden dabei eine zunehmende ökonomische Egalisierung der Lebensumstände in Nord und Süd. Bekannt geworden ist diese These als „Samuelson-Theorem“.¹⁷¹ Nimmt man an, dass überall auf der Welt mit derselben Technologie produziert wird, Freihandel herrscht und es keine positiven Skalenerträge durch Massenproduktion gibt, gleichen sich durch diesen Handel die Faktorpreise von Arbeit und Kapital in Nord und Süd an. „This presents a startlingly harmonious vision of the world development process in a free trade system.“¹⁷² In der Realität ist eine global einheitliche technologische Ausstattung jedoch ebenso unrealistisch wie nichtexistierende Skalenerträge, was die Aussage des Theorems letztlich infrage stellt.

Als vergleichsweise bestätigt angesehen werden kann die Vorhersage des „Stolper-Samuelson-Theorem“¹⁷³, demzufolge sich im Falle eines HO-Handels Lohnkosten und Boden-

¹⁶⁹ Leontief Wassily W.: Input-Output Economics, New York 1966, S. 68-99, 100-133. - Einer empirischen Überprüfung von Wassily Leontief auf Basis US-amerikanischer Außenhandelsdaten aus dem Jahr 1947 hielt das Modell der Schweden jedoch nicht stand. Leontief stellte fest, dass die kapitalreichen USA vorwiegend arbeitsintensiv produzierte Güter exportierten und kapitalintensiv produzierte Waren importierten. Dieses „Leontief-Paradoxon“ motivierte Ökonomen zur Ausarbeitung des erweiterten Neo-Faktorproportionentheorems, das „einfache“ und „qualifizierte“ Arbeit unterscheidet. Außerdem wird der Kapitalstock eines Landes nach Größe und technischem Anspruch differenziert. – Siehe dazu: Farmer, Karl/Wendner, Ronald: Wachstum und Außenhandel, Heidelberg 1997, S. 197-200.

¹⁷⁰ O'Rourke, Kevin/Williamson, Jeffrey G.: Late Nineteenth-Century Anglo-American Factor-Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?, in: Journal of Economic History, Bd. 54 (1994), H. 4, S. 892-916, S. 892f.

¹⁷¹ Samuelson, Paul A.: International Trade and the Equalization of Factor Prices, in: Economic Journal, Bd. 58 (1948), H. 230, S. 163-184.

¹⁷² Currie/Vines, Macroeconomic Interactions, S. 4.

¹⁷³ Stolper, Wolfgang F./Samuelson, Paul A.: Protection and Real Wages, in: Review of Economic Studies Bd. 9 (1941), H. 1, S. 59-73.

renten in den handelnden Ländern angleichen. So waren die Löhne in den USA und Argentinien mit beginnendem Atlantikhandel aufgrund des knappen Angebots an Arbeitskräften relativ hoch und die Bodenrenten wegen des reichlich vorhandenen Landes eher niedrig, während es in Europa umgekehrt war. Zunehmender Handel ließ den Wert des Bodens bzw. die Bodenrenten in Amerika steigen. Ganz ähnlich war es mit der Arbeitskraft in Europa und so konvergierten die relativen Preise der Produktionsfaktoren auf beiden Seiten des Atlantik.¹⁷⁴ Vor allem konvergierten durch den Handel aber auch die Faktorpreise innerhalb der Länder, was letztlich zum bereits von List angemahnten Protektionismus führte. So sanken durch den Import britischer Industriegüter im agrarexportierenden Australien die Reallöhne im städtischen Manufakturwesen, was noch vor dem Ende des 19. Jahrhunderts zur Einführung von Importzöllen führte.¹⁷⁵

2.3.2. Protektionismus und seine Entstehung

Das Erheben solcher Einfuhrzölle oder auch das Einführen anderweitig gelagerter Handelsbeschränkungen, die dem Geist des Freihandels zuwider laufen, wird als Protektionismus bezeichnet. Wider dem klassischen Liberalismus entwickelten sich im 19. Jahrhundert durchaus auch Theorien, die eine solch protektionistische Wirtschaftspolitik unterstützen. Craig Murphy weist auf verschiedene gesellschaftliche Konflikte hin, die automatisch dort auftraten, wo eine industriekapitalistische Globalisierung die Reallöhne durch freien Handels sinken ließ. Da sind zum einen Konflikte zwischen den sozialen Klassen, die durch die ökonomische Ungleichbehandlung der abhängig Beschäftigten entstehen. Mit der Arbeitsproduktivität erhöht sich die Arbeitsleistung des Einzelnen. Gleichzeitig sorgt der Wunsch der Unternehmer nach maximalem Gewinn unter unregulierten Bedingungen für verlängerte Arbeitszeiten, intensivere Arbeitsabläufe und einen erhöhten Konkurrenzkampf der Arbeiter um die aufgrund der Produktivitätssteigerungen tendenziell weniger werdenden Arbeitsplätze. All das läuft auf Lohnsenkungen hinaus. Schließlich werden die Arbeitsorganisation optimiert und die Transaktionskosten minimiert, was meist eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen mit sich bringt.¹⁷⁶ Zum zweiten entstehen Konflikte zwischen der neuen und der alten, durch die Industrialisierung zerstörten sozialen Ordnung. Denn die „erzwungene Vernichtung einer Masse von Produktivkräften“¹⁷⁷ bzw. die „schöpferische Zerstörung“ („creative destruction“) bestehender Unternehmen und traditioneller Lebens-

¹⁷⁴ O'Rourke/Williamson, *Late Nineteenth-Century*, S. 909ff.

¹⁷⁵ Currie/Vines, *Macroeconomic Interactions*, S. 5.

¹⁷⁶ Marx/Engels, *Kommunistische Manifest*, S. 28f.

¹⁷⁷ Marx/Engels, *Kommunistische Manifest*, S. 28.

und Wirtschaftsweisen, ist eine ebenso logische Folge der kapitalistischen Ökonomie wie ihre globale Ausdehnung.¹⁷⁸ Drittens ergeben sich zwangsläufig Konflikte mit den noch nicht oder bisher weniger industriell und kommerziell entwickelten Ländern, wie anhand der im letzten Kapitel vorgestellten Nord-Süd-Handelsmodelle unschwer zu erkennen ist. Viertens werden auch die sich industrialisierenden Staaten untereinander in Konflikt geraten, weil sie sich unterschiedlich stark und schnell entwickeln, was zu Machtasymmetrien führt. Friedrich List veröffentlichte 1841 sein „Nationales System der Politischen Ökonomie“,¹⁷⁹ das er als Gegenkonzept zur utopischen Lehre der freihändlerischen Ökonomen englischer Prägung wie Adam Smith und David Ricardo verstand. In deren Konzept finden Konflikte durch Industrialisierung und Außenhandel nämlich nicht statt bzw. sind nur ein temporäres Problem, sofern der freie Markt regiert und die Gesellschaft sich aus der Wirtschaft heraushält. „Conflicts over democratic control of the industrial system and conflicts with the less industrial world will be put aside as long as prosperity is assured. Conflicts with the old order and conflicts among unevenly developing industrial power will be overcome as the “modern nation“ withers away.“¹⁸⁰

Die Vision von Friedrich List war es, dem Nationalstaat eine eigenständige, arbeitsteilige und industrielle Entwicklung zu ermöglichen, ohne ihn dem Risiko des Untergangs auszusetzen. In seinem „Nationalen System“ stellte er einen Weg des Protektionismus vor, den er als Kompromiss zwischen dem ihm viel zu individualistisch und zukunftsorientiert erscheinenden Liberalismus und dem Merkantilismus betrachtete. Letzteren empfand er als allzu abgeschottet, gegenwartsorientiert und visionslos – unfähig die Völker dereinst zusammenzuführen.

Als Friedrich List sein Werk schrieb, konnte er bereits auf zwei Jahrzehnte voller Globalisierungstendenzen zurückblicken. Der Außenhandel hatte bedeutend zugenommen und die günstigen Güter aus den ausgereiften Fabriken Großbritanniens hemmten in Deutschland den Aufbau eigener Industrien. Als deutscher Theoretiker, der anders als Smith und Ricardo noch auf die nationale Einheit und die industrielle Entwicklung seines Heimatlandes wartete, empfand List die universale liberale Idee daher als verfrüht. Er weigerte sich, „eine Ökonomie der Individuen in der bloß abstrakten Gesellschaft anzunehmen“. ¹⁸¹ Für List waren Individuen wohl die Akteure der nationalen Einheit. Als Akteure der globalen

¹⁷⁸ Schumpeter, Joseph A.: *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York 1950, S. 81-87.

¹⁷⁹ List Friedrich: *Das nationale System der Politischen Oekonomie*, Jena 1920.

¹⁸⁰ Murphy, Craig N.: *International Organization and Industrial Change – Global Governance since 1850*, Cambridge 1994, S. 18ff, Zitat: S. 23.

¹⁸¹ Lenz, Friedrich: *Friedrich List's Staats- und Gesellschaftslehre*, Berlin 1967, S. 78.

Einheit sah er jedoch die Nationalstaaten als „spezifisches Mittelglied“.¹⁸² Freier Welthandel sorgte seiner Auffassung nach jedoch nicht für einen kleiner werdenden, sondern für einen immer größeren Abstand in der ökonomischen Entwicklung der Nationen, woraus sich Konflikte zwischen den Staaten ergäben. „[J]e rascher der Geist industrieller Erfindung und Verbesserung, der Geist gesellschaftlicher und politischer Vervollkommnung vorwärts schreitet, desto größer wird der Abstand zwischen den stillstehenden und den fortschreitenden Nationen, desto gefährlicher das Zurückbleiben.“¹⁸³

Als Mittelweg bot List das Prinzip der industriellen Erziehung durch ein „Douanensystem“ an. Ein Komplex aus Einfuhrverboten, Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen – der politische Teil des T aus dem O'Rourke/Williamson-Modell abzüglich der Transportkosten (T-TK) – sollte es noch in Entwicklung begriffenen Nationen ermöglichen, gegenüber den führenden Wirtschaftsmächten aufzuholen. Erst wenn sich alle Staaten zu Industrie- und Handelsnationen entwickelt und die entsprechenden gesellschaftlichen und politischen Institutionen herausgebildet hätten, sollten sie über die Bildung einer globalen Konföderation verhandeln, in der dann auch das Prinzip des Freihandels gelte.¹⁸⁴ Tatsächlich profitiert ökonomischer Wettbewerb von vorangegangenen Protektionismus. Denn eine eigenständige industrielle Entwicklung sorgt dafür, dass es auf den zuguterletzt freien (Welt)Märkten mehr Konkurrenz gibt und der Wettbewerb dadurch etwas vollkommener wird.¹⁸⁵

List's Konzept sieht vor, ausschließlich solche Industrien zu erziehen, in denen die Nation bzw. der Wirtschaftsraum komparative Vorteile aufweist. Dabei seien die tarifären Handelsschranken langfristig und für jeden dieser Industriezweige speziell zu planen. Das solle maximale Effizienz gewährleisten und sicher stellen, dass nicht länger Zölle erhoben würden, als die „erziehungswürdige“ Branche auch „erziehungsbedürftig“ sei.¹⁸⁶ Zwei Ausgangssituationen unterscheidet List dabei: Ist die Nation bzw. Wirtschaftsregion kaum entwickelt, sollte sie zunächst durch freien Handel Know-how aus den Industrienationen importieren. Erst, wenn die ausländische Konkurrenz die Entwicklung einer Branche zu behindern anfänge, solle der Zollschutz greifen – bis der Industriezweig global konkurrenzfähig sei. Dieser Ansatz ist als ein Vorläufer von Alexander Gerschenkrons 1962 formulierten Theorie der „Vorteilhaftigkeit der Rückständigkeit“ zu betrachten. Ihr zufolge können die sich entwickelnden Länder überproportional stark von technologischem und organisa-

¹⁸² Lenz, Friedrich List's, S. 67.

¹⁸³ List, Nationale System, S. 49f.

¹⁸⁴ List, Nationale System, S. 61-65.

¹⁸⁵ Wrona, Thomas: Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration, Wiesbaden 1999, S. 240.

¹⁸⁶ Dietzel, Heinrich: List's Nationales System und die „nationale“ Wirtschaftspolitik, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik Bd. 35 (1912), H. 2, S. 366-417, S. 371.

torischem Know-how der Industriestaaten profitieren – indem sie diese ohne eigene Entwicklungskosten einfach kopieren.¹⁸⁷ Hat ein Land dagegen bereits eine zollgeschützte industrielle Entwicklung hinter sich, müssen die Zölle stetig gesenkt werden. Transparenz hinsichtlich künftiger Zollsätze sieht List für beide Fälle vor, einen vollständigen Importstopp dagegen nicht. Ebenso deutlich spricht List sich gegen Agrarschutzzölle aus, da sie die industrielle Entwicklung hemmen, von der letztlich auch der Agrarsektor profitiert.¹⁸⁸

Um eine solch durchdachte und detaillierte Protektion zu erarbeiten, benötigt es neben fundierten Kenntnissen der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge aber auch ein gerüttelt Maß an Standhaftigkeit gegenüber Partikularinteressen. Ein stabiles politisches System ist daher grundlegende Bedingung. Einfacher zu verwirklichen wäre ein allgemeiner Schutz Zoll, der beispielsweise in Form eines Einfuhrzolls auf jegliche Industrieprodukte dem Spielraum für Sonderinteressen enge Grenzen setzt. Joseph Stiglitz bezeichnet eine solch breite Schranke als Entwicklungszoll.¹⁸⁹

2.3.3. Globalisierungsverlierer als Motor des Protektionismus

Der mit der industriekapitalistischen Globalisierung stets verbundene Strukturwandel mit all seinen Umverteilungsprozessen und die durch ihn entstehende Abhängigkeit vom Ausland, d. h. die vielfältigen politischen und sozio-ökonomischen Folgen der globalen Integration, mobilisieren irgendwann eine Reaktion der Bevölkerung und ihrer Vertreter – die um Machterhalt bemühte Regierung oder die um die Macht ringenden Interessengruppen, Parteien und Verbände. Denn tatsächlich können die „überzogene[n] idealistische[n] Erwartungen an den Internationalismus“ im Sinne eines „Glaube[ns] an die Erneuerung einer Weltordnung auf der Grundlage des Marktes“¹⁹⁰ nicht über die ökonomischen Ergebnisse dieses Glaubens und der auf ihm basierenden Globalisierung hinwegtäuschen. Solche Ergebnisse spalten Gesellschaften und rufen eine Opposition hervor, die nach politischen Gegenreaktionen verlangte.¹⁹¹

¹⁸⁷ Gerschenkron, Alexander: *Economic Backwardness in Historical Perspective*, New York 1962.

¹⁸⁸ List, *Nationale System*, S. 70ff, Zitat: S. 72

¹⁸⁹ Stiglitz, *Chancen*, S. 100f, 124.

¹⁹⁰ James, *Rückfall*, S. 54.

¹⁹¹ James, Harold: *The End of Globalization – Lessons from the Great Depression*, Cambridge 2001, S. 13-30.

2.3.3.1. Gesellschaftliche Konflikte

Inwiefern eine solche Spaltung vonstatten geht, hat Ronald Rogowski in seinem Standardwerk „Commerce and Coalition“ anhand eines einfachen Modells erklärt, das auf dem „Stolper-Samuelson-Theorem“ basiert. Dieses Theorem zeigt, dass Protektionismus als Gegenreaktion zu Marktausweitung und -integration in aller Regel diejenigen bevorteilt, die über solche Produktionsfaktoren verfügen, mit denen die jeweilige Volkswirtschaft im Verhältnis zum Rest der Welt eher dürftig ausgestattet ist. Ebenfalls von Vorteil ist Protektion für Produzenten, die diesen Faktor intensiv nutzen (müssen). Im Falle des Freihandels würden sie ihre entsprechend kostenintensiv produzierten Güter nicht mehr los. Im Gegenzug schädigt Protektionismus die Besitzer des relativ reichlich vorhandenen Faktors und diejenigen, die ihn in großen Mengen einsetzen (müssen).¹⁹²

In Rogowskis Basismodell existieren grundsätzlich vier Typen von Faktorausstattungen (s. Tabelle 4). In Typ Eins sind Kapital und Boden vergleichsweise reichlich vorhanden, Arbeitskraft ist dagegen knapp. Typ 2 ist mit viel Kapital und Arbeitskraft begütert, es fehlt jedoch an Boden. Beide Typen sind aufgrund ihres relativen Kapitalreichtums als entwickelt zu bezeichnen. Typ 3 hat zwar eine Menge Boden, es fehlt jedoch sowohl an Kapital als auch an Arbeitskraft. In Typ 4 findet sich reichlich Arbeitskraft, Kapital und Boden sind jedoch knapp. Diese beiden Typen werden aufgrund des fehlenden Kapitals als rückständig betrachtet. Wendet man das Stolper/Samuelson-Theorem darauf an, ergeben sich unterschiedliche politische Reaktionen auf verstärkten Freihandel.

¹⁹² Stolper/Samuelson, Protection, S. 65ff. Wie auch aus dem O'Rourke/Williamson-Modell ersichtlich, könne externe Effekte wie eben eine Time-Space-Compression durch sinkende Transport- oder Transaktionskosten ganz ähnliche Effekte wie eine Handelsliberalisierung haben. Aber auch eine globale Hegemonie senkt sowohl Risiken als auch Transaktionskosten des trans- bzw. internationalen Handels. Rogowski, Commerce and Coalitions, S. 4.

Tabelle 4. Faktorausstattung und politische Reaktion auf Freihandel

	Hohe „Land-Labor Ratio“**	Niedrige „Land-Labor Ratio“**
Entwickelte Ökonomie	<p>reich an Kapital & Boden knapp an Arbeit</p> <p><i>Klassenkonflikt</i></p> <p>Typ 1</p> <p>Kapital, Boden: Freihändlerisch, off. Arbeit: protektionistisch, def.</p>	<p>reich an Kapital & Arbeit knapp an Boden</p> <p><i>Stadt-Land Konflikt</i></p> <p>Typ 2</p> <p>Kapital, Arbeit: Freihändlerisch, off. Boden: protektionistisch, def.</p>
Rückständige Ökonomie	<p>reich an Boden knapp an Kapital & Arbeit</p> <p><i>Stadt-Land Konflikt</i></p> <p>Typ 3</p> <p>Kapital, Arbeit: protektionistisch, def. Boden: Freihändlerisch, off.</p>	<p>reich an Arbeit knapp an Kapital & Boden</p> <p><i>Klassenkonflikt</i></p> <p>Typ 4</p> <p>Arbeit: Freihändlerisch, off. Kapital, Boden: protektionistisch, def.</p>

* Preisverhältnis von Boden zu Arbeitskraft; Quelle: Rogowski, Commerce, S. 8.

In Typ Eins wird es zu einem Klassenkonflikt kommen, in dem Agrarwirtschaft und Schwerindustrie als dominierende Kräfte gemeinsam gegen die den Freihandel ablehnenden Arbeiter und das eher arbeitsintensiv produzierende Gewerbe stehen, wobei die sozialen und politischen Rechte der Arbeiter schwer unter Druck geraten werden. Bei Typ Zwei bricht dagegen eine Kontroverse zwischen Stadt und Land aus, da sowohl die Industriearbeiter als auch die Kapitalbesitzer vom Freihandel profitieren. Nur die sich hinsichtlich ihrer politischen und ökonomischen Bedeutung auf dem Rückzug befindenden Landbesitzer und Agrarunternehmer opponieren dagegen. Typ 3 ist dem Modell gemäß ebenfalls Schauplatz eines offenen Konflikts zwischen Stadt und Land, nur dass in dieser unterentwickelten Volkswirtschaft die nur mit wenig Kapital ausgestattete Industrie mit dem Vertretern des ebenso knappen Angebots an Arbeitskraft koalitiert, um sich gegen die übermächtigen, den Freihandel durchsetzenden landwirtschaftlichen Interessen zu erheben. Diese werden vermutlich mit einer städterfeindlichen Kampagne reagieren. In einer Volkswirtschaft des Typs 4 bricht dagegen ein Klassenkampf aus, geführt von den reichlich vorhandenen und auf Freihandel drängenden Arbeitskräften gegen die vereinten Interessen von Landwirtschaft, Kapitalbesitz und Industrie, die ihr Heil in Protektionismus und Abschottung suchen werden. Wichtig ist auch, dass in beiden Konstellationen mit Klassenkonflikten der

Ausweg nicht selten in einer imperialen Strategie gesucht wird. Ebenso wie in dem Fall, dass durch Protektionismus keine oder nur wenig Wohlfahrtssteigerung zu erwarten ist, zum Beispiel wenn der zu schützende Faktor ohnehin knapp ist.¹⁹³ Von Waltershausen hat das 1931 folgendermaßen dargestellt: „Soziale Gegensätze und Streitigkeiten durchziehen die Volkswirtschaft, nationale die Weltwirtschaft. Bekämpft der Staat die ersteren oder mildert sie ab, so werden die zweiten durch die Bilanzierung der staatlichen Machtgrößen gegeneinander eingeschränkt.“¹⁹⁴ Oder eben umgekehrt: Sollen interne Verteilungsungerechtigkeiten nicht behoben werden, kann man sie auch mittels Imperialismus exportieren und so die (inter)nationalen Streitigkeiten anheizen.¹⁹⁵

2.3.3.2. Internationale Politische Ökonomie

Brechen die in diesem Modell vorgestellten Konflikte nicht gerade offen im Sinne eines unorganisierten bewaffneten Kampfes aus, ist es wahrscheinlich, „that political entrepreneurs will devise mechanisms that can surmount the obstacles to collective action.“¹⁹⁶ Wie sich das im Detail auswirkt, hat die „Internationale Politische Ökonomie“ mit Hilfe der „Ökonomischen Theorie der Demokratie“ analysieren, die von Anthony Downs¹⁹⁷ nach Ansätzen von Joseph Schumpeter¹⁹⁸ konzipiert worden ist. Dabei sollen die politischen Institutionen und das Verhalten von Regierungen, Parteien, Wählern, Interessengruppen und Verwaltungen untersucht werden, wobei man von zwei wesentlichen Annahmen ausgeht:

1. Akteure sind die Individuen, die (nur) insofern als „rational“ angesehen werden, als das sie systematisch und vorhersehbar auf Anreize reagieren. Sie wählen die Alternative, von der sie sich den größten ökonomischen und politischen Nutzen versprechen. Es wird nicht unterstellt, dass sie umfassend und zutreffend informiert sind.
2. Das Verhalten des Individuums wird vor allem aufgrund von Veränderungen seines Handlungsspielraumes und der damit verbundenen Nutzen und Kosten zu erklären versucht. Die Präferenzen des Individuums bleiben annahmegemäß konstant.¹⁹⁹

¹⁹³ Rogowski, Commerce and Coalitions, S. 4f.

¹⁹⁴ Von Waltershausen, Entstehung der Weltwirtschaft, S. 11.

¹⁹⁵ Rogowski, Commerce and Coalitions, S. 6ff.

¹⁹⁶ Rogowski, Commerce and Coalitions, S. 4f.

¹⁹⁷ Downs, Anthony: An Economic Theory of Democracy, New York 1957.

¹⁹⁸ Schumpeter, Capitalism, Kapitel 12.

¹⁹⁹ Frey, Bruno S.: Internationale Politische Ökonomie, München 1985, S. 1-9.

Das traditionelle Medianwähler-Modell kann nicht erklären, warum es zu politischem Protektionismus kommt. Ihm zufolge stimmt der typische, ideologisch nicht festgelegte Wechselwähler seine Stimme für den Freihandel, da dieser – so die Annahme der (neo)klassischen Außenwirtschaftstheorie – grundsätzlich zu einer effizienteren Allokation der Ressourcen und einer zunehmenden materiellen Wohlfahrt der Individuen führt. Für die Existenz von Zöllen und Handelsschranken hat das Medianwähler-Modell keine Erklärung, auch nicht dafür, dass ein Staat sie in der Regel nur dann abschafft, wenn die anderen Staaten das gleiche tun. Das liegt daran, dass die theoretisch unterstellten Bedingungen in der Realität des weltweiten Wirtschaftens allenfalls teilweise zutreffen. Erstens existieren keine perfekten, sich selbst regulierenden Märkte mit vielen kleinen Anbietern und Nachfragern. Statt dessen muss grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass der Wettbewerb unvollständig ist und große Unternehmen eine Monopolstellung anstreben. Da sie Kapital akkumulieren und ihre Gewinne maximieren wollen, schrecken sie auch vor opportunistischem oder kriminellen Verhalten nicht zurück. Das wiederum verzerrt die relativen Preise und verhindert die volkswirtschaftlich optimale Ressourcenallokation, der Markt versagt. Zweitens darf man die Informations-, Transaktions- und Verhandlungskosten (Teil des T im Modell von O'Rourke und Williamson) nicht vernachlässigen. Anders als das neoklassische Grundmodell annimmt, existieren sie und sind oft sogar recht hoch. Außerdem sind die Anreize zur Informationssuche und zur Aufnahme von Verhandlungen unterschiedlich hoch. Globalisierungsgewinner haben weniger Anreiz als Verlierer, sich zu informieren, politisch zu organisieren und zu engagieren. Sie sind Trittbrettfahrer eines Prozesses, von dem sie ohnehin profitieren.²⁰⁰ Drittens ist es kaum möglich, die Verlierer der Globalisierung aus den Wohlfahrtsgewinnen der Profiteure adäquat zu entschädigen. Entsprechend oft und heftig fordern die Verlierer Schutz durch Protektionismus bzw. eine Abschwächung der Globalisierung. Außerdem ist durchaus zu bedenken, dass manche Staaten Zölle als Staatseinnahmen dringend benötigen. Diesen Realitäten muss das Medianwählermodell angenähert werden, will man mit ihm Zölle und Marktabschluss erklären.²⁰¹

Letztlich wird aus diesen Erörterungen deutlich, „dass ein politischer Markt für Protektionismus besteht. Zollschutz wird von bestimmten Gruppen von Wählern, Firmen und dazugehörigen Interessengruppen und Parteien nachgefragt, und wird von Politikern und öffentlicher Verwaltung angeboten.“²⁰² Eine grobe Einteilung der Konfliktlage wird ja bereits aus

²⁰⁰ Rogowski betont, dass die Gruppe der Globalisierungsgewinner durch das zusätzliche Einkommen automatisch auch ihren politischen Einfluss erhöht; Siehe: Rogowski, *Commerce and Coalitions*, S. 5.

²⁰¹ Frey, *Internationale Politische Ökonomie*, S. 17ff.

²⁰² Frey, *Internationale Politische Ökonomie*, S. 20.

Rogowskis Modell ersichtlich. Die IPÖ ist noch etwas genauer. Die Globalisierungsverlierer (Protektionismus-Nachfrager) sind demnach in der Regel die einheimischen, importkonkurrierenden Unternehmen, die sich gegen die globale Konkurrenz behaupten müssen, deren Beschäftigte plus die Interessenvertreter (Gewerkschaften, Verbände). Auch Unternehmen, die vom Wohlergehen der Importkonkurrenten und ihres Marktes profitieren, verlieren durch Globalisierung. Zum Beispiel wenn sie ganz ähnliche Produkte verkaufen oder die Importkonkurrenten mit Vorprodukten beliefern.

Globalisierungsgewinner (Freihandels-Nachfrager) sind vor allem Exportunternehmen, die um ihre Absatzmärkte fürchten bzw. sie ausweiten möchten. Noch konsequenter pro Globalisierung sind MNU, die eventuell Enteignungen zu fürchten hätten. Eine ambivalente Haltung legen Unternehmen an den Tag, die ohne Zölle günstig Vorprodukte und Rohstoffe einführen können, gleichzeitig aber importkonkurrierend anbieten. Ebenso geht es den Verbrauchern, die ohne Zölle Lebenshaltungskosten sparen, denen als abhängig Beschäftigte bei Freihandel aber Arbeitslosigkeit bzw. Lohnsenkungen und damit Einkommenseinbußen drohen. Ob sich Befürworter oder Kritiker der Globalisierung im politischen Prozess durchsetzen, hängt sowohl von ihrer Kenntnis der ökonomischen Zusammenhänge als auch von ihrem politischen Engagement ab. Letztlich entscheidet das politische Gewicht der Gruppen, sowie die Intensität mit der sie für ihr Anliegen eintreten.²⁰³

Desintegration von Märkten ist also nicht unbedingt die ökonomische Folge eines irrationalen, politisch motivierten Protektionismus. Genauso gut kann Protektionismus als konsequente politische Reaktion auf schlechte sozio-ökonomische Ergebnisse der Globalisierung betrachtet werden. Wolfram Fischer hat es so formuliert: „Ökonomen kehren die Kausalbeziehungen im historischen Handlungsablauf also um und weisen den politischen Komponenten einen höheren Zwangscharakter zu als den ökonomischen.“²⁰⁴ Dabei ist der ökonomische Zwangscharakter der Globalisierung offensichtlich, wenn man die Stolper/Samuelson-Analyse und das darauf aufbauende politökonomische Modell Rogowskis ernst nimmt.

²⁰³ Frey, Internationale Politische Ökonomie, S. 22f.

²⁰⁴ Fischer, Expansion, S. 166.

3. Die Triebkräfte der Globalisierung

And the word „epic“ (...) is not too strong to describe the great world-wide movement which developed in this epoch, regarding transport of meat over the oceans, the international competition which resulted from it, and the considerable social and economic consequences of this wide-ranging enterprise.²⁰⁵

„Die meisten professionellen Historiker haben immer noch die Frage im Hinterkopf, 'warum sich die Dinge verändert haben'.²⁰⁶ Diese Ursachen, denen Christopher Bayly in seiner Globalgeschichte „Die Geburt der modernen Welt“ betont wenig Raum zu widmen versucht hat, können vielfältig sein: Große geistige Leistungen bedeutender Männer (oder Frauen), soziale, industrielle oder andere Revolutionen, Staaten oder Ideologien. Für Bayly selbst stellen die Triebkräfte vor allem ein Problem hinsichtlich Interpretation und Darstellung dar, dass beim Schreiben historischer Arbeiten über globale Zusammenhänge zwangsläufig auftaucht. Denn die Geschichte hält sich nicht immer an den zeitlichen Ablauf oder die sachliche Abfolge, den die vom Historiker gewählte Triebkraft eigentlich vorgibt. Ereignisse geschehen vor den herausgearbeiteten Faktoren ihrer Entstehung und die Interaktivität von Prozessen führen angenommene Synchronitäten und Ursache-Wirkung-Schemata ad absurdum. Es wird deutlich, dass die komplexen Ursachen großer historischer Veränderungen nicht wirklich auf ein paar besondere Ereignisse oder Prozesse reduziert werden können.²⁰⁷ „Historische Entwicklung scheint demnach, um es allgemein zu fassen, durch ein komplexes Parallelogramm der Kräfte bestimmt worden zu sein, das von ökonomischen Veränderungen, ideologischen Konstruktionen und staatlichen Verwaltungsapparaten gebildet wurde.“²⁰⁸

Im ersten Abschnitt soll es um die Kräfte gehen, welche die Integration von Nahrungsmittelmärkten im 19. Jahrhundert vorangetrieben haben. Knut Borchardt hat sie als „Faktorbündel“ bezeichnet und derer vier identifiziert: Die Industrielle Revolution, die Erschließung fruchtbarer bzw. rohstoffreicher Landmassen, die Revolution im Verkehrswesen und die Handelsliberalisierung. Faktoren, die vor allem für neue Produktions- und Distributionsmöglichkeiten sorgten und als Triebkräfte der Angebotsseite bezeichnet werden kön-

²⁰⁵ Thévenot, History of Refrigeration, S. 78.

²⁰⁶ Bayly, Christopher A.: Die Geburt der modernen Welt – Eine Globalgeschichte 1780-1914, New York 2004, S. 18.

²⁰⁷ Bayly, Geburt der modernen Welt, S. 17ff.

²⁰⁸ Bayly, Geburt der modernen Welt, S. 21.

nen.²⁰⁹ 1848 hatten Marx/Engels die Ursachen der von ihnen beobachteten kapitalistischen Entwicklung ähnlich beschrieben: „Die Entdeckung Amerikas, die Umschiffung Afrikas schufen [...] ein neues Terrain. [...] Aber immer wuchsen die Märkte, immer stieg der Bedarf. [...] Die große Industrie hat den Weltmarkt hergestellt. [...] Der Weltmarkt hat dem Handel, der Schifffahrt, den Land-Kommunikationen eine unermeßliche Entwicklung gegeben, diese hat wieder auf die Entwicklung der Industrie zurückgewirkt.“²¹⁰

Parallel dazu gab es auch große Veränderungen auf der Nachfrageseite, die von Borchardt jedoch vernachlässigt wurden, wohl weil er sich vor allem mit dem globalen Getreidehandel beschäftigte. War dieser ein Kind grundlegender Nachfrage nach ausreichend Energie und konnte seine Bedeutung vor allem dank sinkender Transportkosten erlangen,²¹¹ basierte der Handel mit Rindfleisch auf einer „Neuen Nachfrage“ nach weniger lebensnotwendigen Lebensmitteln, wie C. Knick Harley in seinem Artikel über die „World Food Economy“ dargelegt hat. Damit war die „Neue Nachfrage“ nach Fleisch die Haupttriebkraft für das Erreichen der letzten Stufe des globalen Nahrungsmittelhandels und den Beginn der Globalisierung, wie wir sie kennen. „From the 1870s until the 1890s, improvement in transportation technology dominated and British prices fell while prices rose in export regions. In the decade before the War, however, British and export prices rose together. Increased demand had replaced cheaper transport as the primary driving force.“²¹²

Im folgenden Abschnitt sollen sowohl die Triebkräfte der Angebots- als auch der Nachfrageseite hinsichtlich ihrer Bedeutung für den globalen Rindfleischhandel dargestellt werden. Das Faktorbündel der Industrialisierung wird dabei nicht gesondert betrachtet, da die Argumentation, derzufolge die globale Fleischproduktion trotz ihres landwirtschaftlichen Ursprungs bereits Teil des Industrialisierungsprozesses ist, erst im Faktorbündel der „Neuen Nachfrage“ entwickelt wird. Die technischen, auf den neuen industriellen Möglichkeiten basierenden Faktoren des Gefrierfleischhandels gehen in das Kapitel um die Transportrevolution durch Kühltechnik ein. Konkret um die Geschichte der Industrialisierung in der nordamerikanischen Fleischbranche geht es dann im Abschnitt über die durch Globalisierung verursachten institutionellen Veränderungen.

²⁰⁹ Borchardt, Globalisierung, S. 21f.

²¹⁰ Marx/Engels, Kommunistische Manifest, S. 23.

²¹¹ O'Rourke/Williamson, Globalization and History, S. 55.

²¹² Harley, World Food Economy, S. 246, Zitat: S. 263.

3.1. Die Triebkräfte auf der Angebotsseite

Jede Situation an einem Markt hat immer zwei Seiten: Die des Angebots und die der Nachfrage. Beide Seiten sollen in diesem Abschnitt betrachtet werden. Die Triebkräfte des Angebots sind dabei noch ein wenig zu differenzieren.

3.1.1. Die Erschließung neuer Landmassen

Um weltweit mehr Fleisch produzieren und so das global handelbare Angebot erhöhen zu können, bedurfte es zunächst einmal neuer landwirtschaftlich nutzbarer Ländereien, auf denen Bauern zu günstigen Preisen große Mengen Vieh züchten konnten. Entsprechende Landmassen, die sich relativ schnell in die nordatlantische Ökonomie integrieren ließen, fanden sich in erster Linie in Nord- und Südamerika, aber auch in Australien und Neuseeland. Diese Ländereien zu erschließen war eine komplexe und über Jahrzehnte andauernde Entwicklung. Sie umfasste Richard Perren zufolge drei Elemente der internen Veränderung, ohne die weder die Prärie der USA noch Argentiniens Feuchte Pampa zu bedeutenden Fleischexportregionen aufgestiegen wären:

- Die Präsenz einer hinreichend großen Menge an Siedlern, die einen funktionierenden Binnenmarkt aufbauten und die Macht festgeschriebener Regeln und Gesetze vertraten, vorantrieben und festigten.
- Die Etablierung eines stabilen politischen Systems und einer funktionierenden Regierung, die Eigentumsrechte garantierte und sowohl Leben als auch Vermögen der Siedler und Investoren schützten.
- Die notwendige militärische Gewalt, mit denen die Landmassen gegen den Willen der Ureinwohner erschlossen und in den Weltmarkt integriert werden konnten.

Ein viertes Element behandelt Richard Perren unter dem Stichwort „Technischer Fortschritt“, an dieser Stelle soll es jedoch als Akt der Erschließung der Landmassen und als Leistung der Siedler bzw. des neu etablierten politischen Systems betrachtet werden.

- Die Umwandlung des (halb)wildes Rinderbestandes in Zuchtherden, die zur kommerziellen Fleischproduktion in großem Maßstab geeignet waren.²¹³

Erst all diese Faktoren zusammengenommen boten sowohl den ökonomischen Anreiz als auch die benötigte politische und soziale Stabilität, um Unternehmer mit ausreichend Risi-

²¹³ Perren, Taste, S. 30-34.

kobereitschaft oder zumindest ihr Kapital in die noch freien, bisher nicht ökonomisch integrierten Ländereien zu holen. Dort schufen sie Netzwerke aus Weideflächen, landwirtschaftlichen Betrieben, modernen Transportmöglichkeiten und Fleischfabriken, ohne die der globale Rindfleischhandel so nicht möglich gewesen wäre.²¹⁴ Dabei sollten weder Regierungshandeln noch unternehmerisches Engagement überbetont werden. Faktisch hatte wohl beides seinen Anteil an der Erschließung der Ländereien. Wolfram Fischer zufolge haben die Bevölkerungen verschiedenster Länder zwischen 1880 und 1913 immer mit einer Ausweitung des Handels auf die Möglichkeiten des Weltmarktes reagiert, wenn es denn fruchtbare Flächen zu kultivieren gab und Möglichkeiten zu exportieren bestanden. Triebfedern waren entweder Basisinitiativen ortsansässiger Bauern, Druck von der Regierungsseite oder auch Investitionen von außerhalb. Ein Minimum an Regierungstätigkeit, wie beispielsweise der Aufbau öffentlicher Infrastruktur oder die Gewährleistung von Eigentumsrechten, ist Fischer zufolge bei jeder dieser Varianten Voraussetzung.²¹⁵

3.1.1.1. Die Erschließung Nordamerikas

Die USA sind das Ursprungsland der modernen Fleischwirtschaft und des transatlantischen Fleischhandels. Ihre Erschließung von Ost bis West – gegen den Willen der Ureinwohner – begann zu Zeiten des Unabhängigkeitskrieges gegen Großbritannien um 1775-1783. Teile der bis dato rund 4 Millionen Bewohner der US-Ostküste begannen, weiter in den Westen des Kontinents aufzubrechen und gründeten 1792 Kentucky, 1796 Tennessee und 1803 Ohio. Die meisten Bauern jenseits des Appalachen-Gebirges versorgten dabei ausschließlich sich selbst, da die Kosten für einen Transport ihrer Produkte in die Städte an der Ostküste zu hoch waren.²¹⁶ Um 1820, die Bevölkerung der USA war auf mittlerweile gut 10 Millionen Menschen angewachsen, war diese Pionierzeit östlich des Mississippi beendet. Die amerikanischen Ureinwohner waren militärisch besiegt worden und die dünn besiedelten Ländereien konnten recht gefahrlos weiter erschlossen werden. 1815-1860 gründeten Siedler 15 neue Staaten. Die Bevölkerung wuchs auf über 30 Millionen Menschen an, ein großer Teil davon bestand aus europäischen Einwanderern. Praktisch zeitgleich mit der Besiedlung etablierten sich immer auch Recht, Ordnung und funktionierende Verwaltungen. Als im Jahr 1861 der Sezessionskrieg begann verlief die Grenze, welche den integrierten vom noch weitgehend ursprünglichen Teil des Kontinents trennte, nördlich durch Wiscon-

²¹⁴ Perren, Taste, S. 10.

²¹⁵ Fischer, Geschichte der Weltwirtschaft, S. 61.

²¹⁶ Cochrane, Willard W.: The Development of American Agriculture, Minneapolis 1981, S. 47-54.

sin und Minnesota, westlich an Iowa, Arkansas und Missouri vorbei in den Süden, wo sie Texas halbierte (s. Abbildung 3).²¹⁷

Abbildung 3) Der Verlauf der „Frontier“ in den USA bis 1860



Quelle: Cochrane, Development, S. 49.

In dieser Epoche veränderte sich dank neuer Transportmöglichkeiten auch die ökonomische Situation der Siedler im Mittleren Westen. Bis zum Jahr 1820 bestimmten natürliche Wasserwege ihren Vormarsch, ergänzt durch die von den Ureinwohnern angelegten Pfade und Wege. Bis 1840 finanzierte die Regierung den Bau eines immerhin 3.300 Meilen langen Kanalnetzes durch die bis dato erschlossenen Staaten.²¹⁸ Eisenbahnlinien begannen in den 1840er Jahren schließlich damit, Flüsse und Kanäle als Hauptverkehrswege abzulösen. Die ersten Strecken waren im Hinterland von Boston, Baltimore und Charleston konzentriert. In den 1850er Jahren wurden weitere 20.000 Meilen Strecke gebaut, um alle Staaten

²¹⁷ Perren, Taste, S. 10; Cochrane, Development, S. 61ff.

²¹⁸ Cochrane, Development, S. 65.

östlich des Mississippi anzuschließen (s. Tabelle 5). In Argentinien, dem späteren Hauptlieferland für Rindfleisch, steckte das Eisenbahnwesen da noch in den Anfängen.²¹⁹

Tabelle 5. Öffentliches Eisenbahnnetz in Argentinien und den USA

Jahr	USA	Argentinien
1830	23 Meilen	--
1840	3.327 Meilen	--
1850	9.021 Meilen	--
1860	3.0626 Meilen	24 Meilen
1870	52.922 Meilen	455 Meilen
1880	93.262 Meilen	1.437 Meilen
1890	163.697 Meilen	5.750 Meilen
1900	193.346 Meilen	10.419 Meilen
1910	240.293 Meilen	17.220 Meilen

Quelle: Perren, Taste, S. 20.

Ebenfalls 1850-60 verbreitete sich der in den frühen 1820er Jahren eingeführte Flussdampfer. Speziell konstruierte Lastkähne konnten große Mengen Fracht aufnehmen, wodurch sich 1820-1860 der Markt für Agrargüter aus dem Landesinneren entlang des Mississippi, des Ohio und ihrer Nebenarme stetig vergrößerte. Nachdem Großbritannien 1842 seine Zölle auf Fleischimporte gesenkt hatte, setzte im Zuge dieser Entwicklung auch der globale Handel langsam ein. Erste kleine Lieferungen mit US-amerikanischem Schinken und Speck erreichten britische Verbraucher.²²⁰

Mais bekam in dieser Zeit eine hohe Bedeutung für die ersten „Fleischpacker“.²²¹ Ausgestattet mit Salz und der Fertigkeit des Konservierens, kauften sie Tiere auf, ließen sie schlachten und verpackten das Fleisch stark gesalzen (gepökelt) in Kisten und Fässern. Selbstständige Händler verschifften die Ware dann gen Süden oder Norden. So vermarktetten die Siedler entlang des Ohio und Mississippi ihre Tiere ohne viel Aufwand in der Region. Mit dem Wachstum der Städte vor allem an der Ostküste wuchs die Nachfrage nach solcherlei Lebensmitteln und mit ihr auch die Betriebe der Packer. So war um die Mitte des Jahrhunderts ein mittelständisch organisierter Wirtschaftszweig entstanden. Allerdings verarbeiteten die Packer dieser Zeit noch in erster Linie Schweinefleisch.²²²

²¹⁹ Perren, Taste, S. 20f.

²²⁰ Perren, Richard: Big Business and its Customers: The European Market for American Meat from 1840 to 1939, in: Journal of European Economic History, Bd. 32 (2003), H. 3, S. 591-620.

²²¹ Cochrane, Development, S. 72.

²²² Walsh, Margaret: The Rise of the Midwestern Meat Packing Industry, Lexington 1982, Kapitel 1.

Das Geschäft war in diesen Jahrzehnten noch sehr primitiv. Die halbwilden, sehnig-dürren und dickhäutigen Schweine taugten zunächst praktisch gar nicht dazu, hochwertiges Pökelfleisch zu produzieren. Erst wenige Wochen vor dem Schlacht- bzw. Markttag kamen sie auf eine kalorienreiche Maismast. Das Ergebnis war ein fettiges, schlecht konservierbares Fleisch. Erst als die Packer und Händler für besseres Fleisch höhere Preise zu zahlen begannen, züchteten die Farmer aus den „Razorbacks“ echte Hausschweine. Zur zunächst schlechten Qualität kam die oft geringe Quantität. Erst kurz vor der Schlachtsaison entschieden die Farmer, wie viele Schweine sie verkaufen wollten. War Getreide teuer, verkauften die Farmer das Korn. War der Getreidepreis niedrig, mästeten sie die Schweine und verkauften diese.²²³ Ein hohes Angebot an Tieren bedeutete aber noch nicht, dass viel Fleisch gepackt werden konnte, denn das ging nur in der kalten Jahreszeit. Je weiter man in den Süden kam, desto kürzer wurde diese Zeit. An zu warmen Tage oder bei anderen Wetterextremen war Packen ohnehin unmöglich. So blieb das Geschäft der Packer über Jahrzehnte hinweg saisonal und unbeständig.²²⁴

Dennoch wurde es dank der stetig steigenden Nachfrage aus den Ostküstenmetropolen zu einer lohnenden Unternehmung. Städtische Finanziere investierten daher bereits in den 1840er Jahren in die Fleischverarbeitung des Mittleren Westens. In dieser Zeit setzte auch der nordatlantische Fleischhandel mit Schweinefleisch ein. Allerdings lief das Geschäft zunächst nicht ganz so reibungslos, wie US-amerikanische Historiker es gerne darstellen. Margaret Walsh schreibt: „Packers quickly learned to process products suited to British consumers tastes.“²²⁵ Dabei traf das fettige und sehr salzige Fleisch der maisgemästeten, halbwilden Schweine den Geschmack der Engländer zu Beginn gar nicht. Da es billig war, konnten die Händler es aber nach Irland verkaufen, wo die Ärmsten es notgedrungen annahmen. Im Gegenzug kam hochwertiger irischer Schinken nach England.²²⁶

Rindfleischverarbeitung war zu dieser Zeit noch unbedeutend. Das in Lake eingelegte „Pickled Beef“ war extrem salzig und wenig beliebt. US-Historiker gehen dennoch davon aus, dass die Briten es mochten, da sie gewisse Mengen davon importierten und somit immerhin die Grundlagen des globalen Rindfleischhandels legten.²²⁷ Britische Historiker widersprechen dieser Darstellung und betonen, dass „Pickled Beef“ fast ausschließlich zur Verpflegung der Truppen verwendet werden konnte.²²⁸ Anders als die Schweine, trieb man

²²³ Walsh, *Midwestern Meat Packing*, S. 18ff.

²²⁴ Walsh, *Midwestern Meat Packing*, S. 25f.

²²⁵ Walsh, *Midwestern Meat Packing*, S. 36.

²²⁶ Rixson, *Derrick: The History of Meat Trading*, Nottingham 2000, S. 312.

²²⁷ Yeager, *Competition*, S. 12f.

²²⁸ Perren, *Meat Trade*, S. 72.

Rinder in den USA daher lieber in großen Trails nach Osten, um sie in den Städten lebend zu verkaufen.²²⁹ Da Arbeitskräfte und Kapital knapp waren, brachten Rinderherden aber nur dann Profit, wenn günstiges Land und billiges Futter vorhanden war – in der Regel nahe der Frontier. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts entstand so im Tal des Ohio das erste Zentrum der Rinderzucht im Mittleren Westen, von wo aus 1810 erstmals 700 Tiere zur Ostküste getrieben wurden. Zwanzig Jahre später waren es schon 12.000. Die Rindermast hatte sich im Hauptmaisbaugebiet der USA etabliert. Die eigentliche Zucht folgte schon bald der Bewegung der Frontier. Angesichts der zunehmenden Entfernung zur Ostküste dauerten die Trails immer länger. Transporte per Eisenbahn waren aufgrund der extrem hohen Frachtkosten noch keine Alternative. 1855 kassierte die Erie-Gesellschaft für die Strecke Columbus (Ohio)-New York 12,50 \$ pro Rind. Angesichts dieser Alternativen etablierte sich in Chicago langsam das Rindfleischpacken.²³⁰

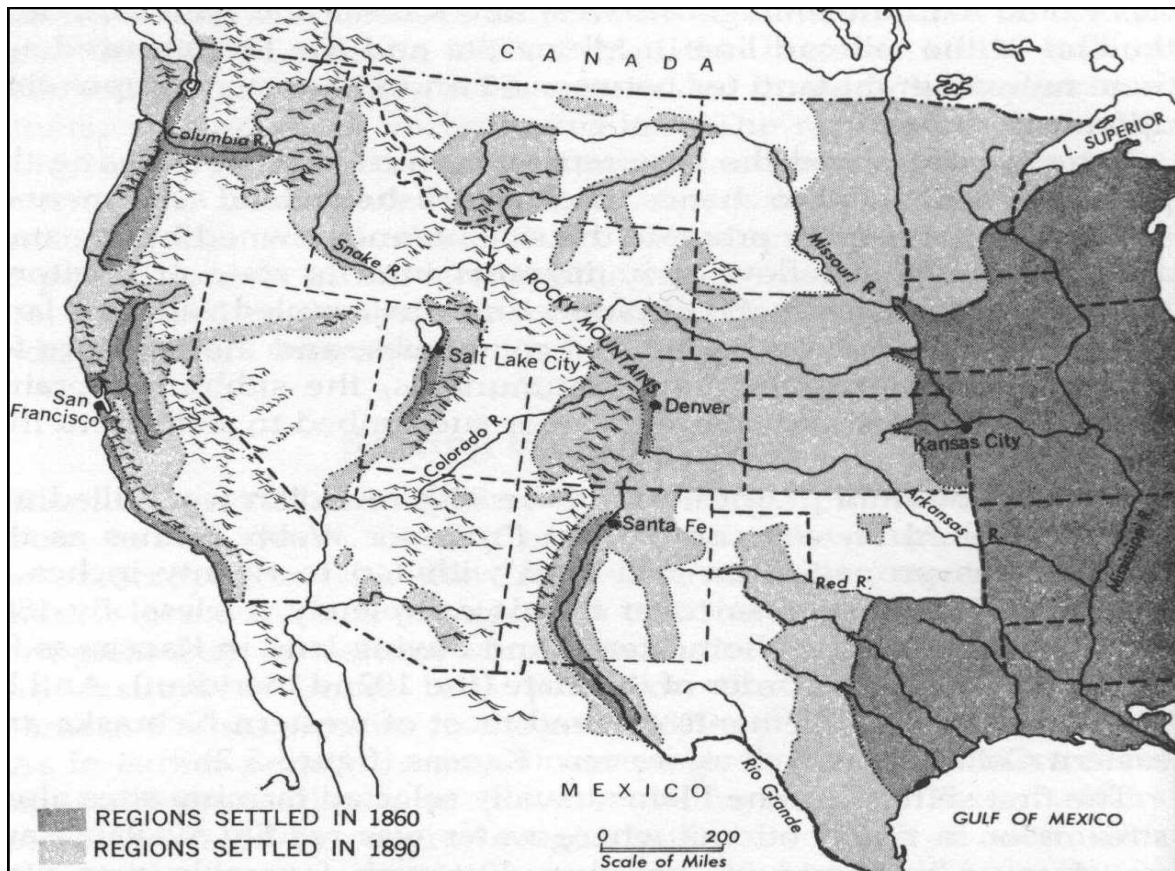
Von 1861 bis 1865 veränderte der Bürgerkrieg die US-Rinderzucht völlig. Pennsylvania verlor 13,5% seines Bestandes, Kentucky 22,9%, Ohio 18,4%, Indiana 27% und Illinois 21%. Die Knappheit an Schlachtvieh im „Rindergürtel“ ließ die Vieh- und Fleischpreise vor Ort steigen. Zwischen den Preisen für ein Rind im Staat New York und in Ohio bestand nur noch ein Unterschied von gut 3 \$. In Texas existierten dagegen 2,5 bis 6 Mio. halbwilde Rinder. Ihr Preis betrug nur 1-5 \$ pro Tier. Wer direkt nach Bürgerkriegsende die enormen Preisunterschiede zwischen den Viehmärkten in Texas und denen an der Ostküste zu nutzen wusste, konnte schon mit einem erfolgreichen Trail ein kleines Vermögen verdienen. Um diese Vermarktung zu verbessern, plante Joseph McCoy in Abilene (Kansas) den ersten großen Viehmarkt für Texasrinder inklusive Verladebahnhof. Im ersten Jahr gingen rund 35.000 Rinder durch Abilene. Die erste der berühmten „Cowtowns“ war entstanden. In diesen Tagen begann die Eroberung des „Wilden Westens“.²³¹

²²⁹ Walsh, *Midwestern Meat Packing*, S. 24.

²³⁰ Skaggs, *Prime Cut*, S. 18ff.

²³¹ Skaggs, *Prime Cut*, S. 51ff.

Abbildung 4) Besiedlung der USA 1860-1890



Quelle: Cochrane, Development, S. 86.

Um das Jahr 1860 durchzog die „Frontier“ den Kontinent ungefähr mittig. Westlich davon gab es nur einige dünn besiedelte Täler an der Pazifikküste und in Utah (s. Abbildung 4). Die „Great Plains“, eine 500 Kilometer breite und gut 1,5 Mio. Quadratkilometer große und sehr trockene Ebene, und das Gebirgsmassiv der „Rocky Mountains“ waren noch von Ureinwohnern besiedelt.²³² Ende der 1860er Jahre begann die Eroberung dieses Gebietes. Ziel war zunächst das fruchtbare Land zwischen dem 95. und 98. Breitengrad. Später ankommende Siedler zogen weiter westwärts und besetzten auf der Großen Ebene die wenigen fruchtbaren Ländereien entlang der Flüsse. Nachzügler mussten sich auf der baumlosen Ebene niederlassen, wo viele am starken Wind, den Heuschrecken, zu niedrigen Weizenpreisen oder zu hohen Kreditzinsen scheiterten. Auch die weiter nach Westen ziehende Rinderzucht stellte ein Problem dar.²³³ Texanische Viehzüchter hatten entdeckt, dass die trockenen Gräser der „Great Plains“ ein ausgezeichnetes Viehfutter abgaben und die Edelmetallsucher im naheliegenden Gebirge darüber hinaus einen regionalen Absatzmarkt boten. Als die ersten ihre Herden auf die Ebene trieben, beanspruchten sie das Land komplett

²³² Cochrane, Development, S. 78ff.

²³³ Cochrane, Development, S. 84ff.

für sich. Eingetragenes Eigentum gab es noch nicht, es galt das Gesetz der „Offenen Weide“. Standen Gebäude zweier Farmen enger als 15-30 Meilen zusammen, empfanden die Züchter das Gebiet bereits als überlaufen. Aus diesen riesigen Höfen entstanden bald die ersten am Kapitalmarkt finanzierten Zuchtunternehmen. Vor allem britische Geldgeber engagierten sich auf der „Offenen Weide“ und ließen die Zahl der Rinder in den USA sukzessive ansteigen.²³⁴

Tabelle 6. Geschätzter Rinderbestand der USA, 1850-1910

Jahr	Milchvieh	Schlachtvieh	Gesamt
1850	10.100.000	14.400.000	24.500.000
1860	13.500.000	18.900.000	32.400.000
1870	14.000.000	20.000.000	34.000.000
1880	19.500.000	25.900.000	45.400.000
1890	25.900.000	39.800.000	65.700.000
1900	27.400.000	37.500.000	64.900.000
1910	30.000.000	32.000.000	62.000.000

Bestandsangaben in Stück; Quelle: John Roberts: Food Animals and Meat Consumption in the United States (USDA Department Circular 241), Washington 1922, Tabelle 1.

Dieses frische Kapital führte zur systematischen Zucht. Vorreiter waren Betriebe im nördlichen Mittleren Westen. Sie hatten früh begonnen, ihre Tiere mit importierten britischen „Shorthorns“ und „Herfords“ zu kreuzen und so die Fleischleistung der Herden zu erhöhen.²³⁵ Dass die systematische Besiedlung mit fleischreichen Rindern gerade im Westen dagegen seine Zeit dauerte, zeigt ein Bericht von 1927. Demnach waren selbst 50 Jahre nach der Eroberung des „Wilden Westens“ nur 3% der US-Rinder als Rassetiere registriert und nur 11% der Farmer gaben an, sortenreines Vieh zu halten.²³⁶

In Großbritannien galten die „Great Plains“ zunächst als unerschöpfliche Fleischquelle. Eine Vorstellung, die bei dortigen Viehzüchtern Zukunftsängste auslöste, die Verbraucher aber auf billiges Fleisch im Überfluss hoffen ließ.²³⁷ Das wiederum lockte weiteres britisches Kapital und Arbeitskraft in die USA. Diese Faktorbewegungen, die gute Konjunktur und der Aufschwung des Rindfleischpackens in Chicago ließen die Viehpreise steigen und beflügelten die Spekulation. 1884-1886 platzte diese Blase. Als reich betrachtete Vieh-

²³⁴ Clemen, American, Kapitel 8.

²³⁵ Perren, Taste, S. 33.

²³⁶ McFall, Robert J.: The World's Meat, London 1927, S. 128f.

²³⁷ Macdonald, James: Food from the Far West, London 1878, S. 291-294.

züchter verloren alles. Von den 12 größten Viehunternehmen dieser Jahre existierten 40 Jahre später nur noch zwei.²³⁸ Mit dem Traum vom schnellen Reichtum durch Rinder war es nach dieser Krise weitgehend vorbei – genauso wie mit der „Offenen Weide“. Die kleinen Getreidebauern hatten keinerlei Interesse an offenem Land. Sie wollten eine eigene Parzelle für sich und ihre Familie. So kam es zu Konflikten zwischen Farmern und Viehzüchtern. Der Stacheldraht, mit dem die Farmer ihr Eigentum zu schützen begannen, wurde zum Symbol des spätestens Mitte der 1880er Jahre einsetzenden Niedergangs der „Offenen Weide“.²³⁹

Tabelle 7. Konjunkturphasen der US-Rinderzucht

<i>Konjunkturelle Aufschwünge</i>		<i>Konjunkturelle Abschwünge</i>	
Jahre	Viehbestandszunahme	Jahre	Viehbestandsabnahme
1882-1889	31,20%	1890-1895	18,00%
1896-1903	35,00%	1904-1911	16,10%
1912-1917	31,00%		

Quelle: DeGraff, Herrell: Beef – Production and Distribution, Norman 1960, S. 45.

Mit der Zunahme des Ackerbaus verloren die USA nun binnen weniger Jahrzehnte ihren Ruf, ein quasi unerschöpfliches Reservoir für Vieh und Fleisch zu sein. „By 1910 range conditions, labor transportation, etc., were not such that beef might profitably be raised for export. We were unable to compete in world markets with products from those virgin fields to the south and west of us. Conditions in Argentina, Uruguay, Australia, and New Zealand were similar to those of our early history which enabled us to build up our export trade in beef.“²⁴⁰ Die zunehmende Nachfrage aus der stetig wachsenden Bevölkerung tat das Übrige. So wurde aus den USA von Juli 1913 an ein Nettoimporteur von Rindfleisch. 1914 führte das Land 258 Mio. Pfund (lb) Rind- und Kalbfleisch ein.²⁴¹ Rund 131 Mio. Pfund (lb) davon kamen aus Argentinien.²⁴²

3.1.1.2. Die Erschließung der argentinischen Pampa

Das Land am Rio de La Plata stieg in den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg zum wichtigsten globalen Lieferanten für Rindfleisch auf und galt in der globalen Vieh- und

²³⁸ Clemen, American, Kapitel 8.

²³⁹ Cochrane, Development, S. 87ff.

²⁴⁰ Wrenn, John E.: International Trade in Meats and Animal Fats, Washington 1925, S. 10.

²⁴¹ Roberts, Food Animals (USDA Circular 241), S. 17.

²⁴² Wrenn, International Trade, S. 30.

Fleischwirtschaft als „neues Land der unbegrenzten Möglichkeiten“. Tatsächlich bot Argentiniens fruchtbarer und klimatisch begünstigter Boden für Viehzüchter ähnlich hervorragende Produktionsbedingungen wie einige Jahrzehnte zuvor die USA.²⁴³ Und ähnlich den Vereinigten Staaten war auch Argentinien stark durch die Einwanderung aus Europa geprägt. Allerdings kam mit drei Vierteln die überwiegende Mehrzahl der Einwanderer statt aus Irland oder Deutschland aus Italien und Spanien und anders als in den USA wollten viele von ihnen nicht unbedingt sesshaft werden, sondern kamen oft nur für die Erntezeit. Nur die Hälfte der Menschen blieb langfristig am La Plata, ganz einfach aufgrund der nicht immer zufriedenstellenden ökonomischen Perspektive.²⁴⁴ Hatte sich an der Ostküste der USA über zwei Jahrhunderte ein industrielles Zentrum entwickelt, das ungelerten Arbeitern Beschäftigung und den Farmern im Landesinneren einen Absatzmarkt bot, lagen die Perspektiven der argentinischen Einwanderer nahezu ausschließlich in der Landwirtschaft und damit in der Produktion für den Weltmarkt. Die wenigen Manufakturen, die es gab, waren vor allem mit dem Pökeln von Fleisch für Kunden in Europa, Brasilien und Kuba beschäftigt.²⁴⁵ Argentiniens Märkte für Manufaktur- bzw. Industriewaren bezogen ihr Angebot fast vollständig aus dem Ausland. Finanziert wurden diese Importe mit den Erlösen aus dem Agrargüterexport. Existierte in den USA mit ihrer industrialisierten Ostküste und den agrarischen Überschussgebieten lange ein nahezu autarker „Mikrokosmos der Weltwirtschaft“, ²⁴⁶ kam die argentinische Export-Import-Ökonomie so kaum aus der Rolle eines Nahrungsmittellieferanten der Globalisierung heraus. Und die nach Europa exportierten Güter waren nicht einmal genuin argentinisch. Getreide-, Früchte- und Gemüsesorten, Rasseschafe und -rinder: Die wichtigsten Exportartikel waren ursprünglich europäisch.²⁴⁷ Als Importeur von englischen Fertigwaren und Lieferant von Esswaren für britische Verbraucher war das Land trotz Unabhängigkeit bis zum Ersten Weltkrieg ökonomisch mehr oder weniger Teil des britischen Empire. ²⁴⁸

Für eine eigenständige Entwicklung verlief die Erschließung der argentinischen Landmassen, ihre Kolonisierung und die anschließende Integration in die Weltwirtschaft zu plötzlich. Die heutige Hauptstadt Buenos Aires hatten erste Siedler zwar bereits im Jahr 1580 gegründet. Doch es dauerte drei weitere Jahrhunderte, bis große landwirtschaftlich nutzbare Flächen weiter im Westen des Landes besiedelt werden konnten. Den spanischen Eroberer-

²⁴³ Boris, Dieter/Hiedl, Peter: Argentinien – Geschichte und politische Gegenwart, Köln 1978, S. 8.

²⁴⁴ Taylor, C.C.: Rural Life in Argentina, Baton Rouge 1948, S. 88-97.

²⁴⁵ Behrens, Grundlagen, S. 87.

²⁴⁶ Harley, World Food Economy, S. 263.

²⁴⁷ Taylor, Rural Life, S. 124.

²⁴⁸ Randall, Laura: An Economic History of Argentina in the Twentieth Century, New York 1978, S. 5.

ern war es nicht gelungen diese Landstriche unter ihre Kontrolle bringen. Nur sehr punktuell hatten sie die Ureinwohner zurückdrängen können. So blieben Viehzucht und Ackerbau auf kleine Flächen an der Ostküste beschränkt. Am rauen und eher öden Patagonien im Süden hatte die neue Kolonialmacht nicht viel Interesse. Interessanter schien ihnen das nordwestliche Gebirgsland, in dem große Edelmetallvorkommen vermutet wurden. Als sie diese jedoch nicht fanden, nutzten die Eroberer die Region, um von dort aus die Bergbaubetriebe in den Hochanden zu versorgen. Zwischen dem östlich-maritimen Gebiet um Buenos Aires und den Siedlungsräumen im Nordwesten und Westen des Landes existierten nur wenige Handelswege als Verbindung. Diese waren jedoch bis ins 19. Jahrhundert hinein aufgrund der kriegerischen Ureinwohner alles andere als sicher.²⁴⁹

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts, rund 30 Jahre nach ihrer Unabhängigkeit, begann sich die Gesellschaft am La Plata zu modernisieren und mit ihr die Landwirtschaft. Kraft der Verfassung von 1853 wurde aus den unabhängigen aber zersplitterten und zerstrittenen Provinzen eine Argentinische Konföderation, aus der sieben Jahre später die argentinische Nation entstand. Ihre politischen Institutionen waren eng an das System der USA angelehnt und die Provinzen erhielten ein großes Maß an Freiheit. Obwohl die neue Verfassung die Kraft des Individuums und die Freiheit des Marktes betonte, blieb die Gesellschaft dennoch traditionell. Sie privilegierte alte Eliten, und so entstand eine Agraroligarchie, deren Macht bis weit ins 20. Jahrhundert hinein faktisch unangetastet blieb.²⁵⁰

Diese politische Entwicklung verlief parallel zur Erschließung des argentinischen Landes. Mit der Privatisierung des Bodens hatten beide Phänomene auch dieselbe Ursache. Um den immer bedeutender werdenden Export tierischer Produkte wie Leder, Salzfleisch oder Talg vorantreiben zu können, begannen die traditionell mächtigen Großgrundbesitzer Mitte des 19. Jahrhunderts damit, mit Hilfe ihrer Gauchos²⁵¹ weitere Ländereien in Besitz zu nehmen. Eine staatliche Verwaltung, die eine kleinbäuerliche oder kooperative Produktion hätte organisieren können, existierte praktisch nicht und so entstanden riesige Landgüter in Privatbesitz. Genutzt wurden sie aufgrund fehlender Arbeitskräfte vor allem zur extensiven Rinder- und ab 1850 verstärkt auch zur Schafzucht. An die bis 1850 bereits privatisierten Ländereien schlossen sich Gebiete an, die nicht so einfach in Privatbesitz überführt werden konnten. „Controlled generally by hostile Indians, the fertile lands to the west symbolized the country's underdevelopment – and also pointed the way to its future.“²⁵²

²⁴⁹ Zapata, José A. F. (Hrsg.): Argentinien, Tübingen 1978, S. 32ff.

²⁵⁰ Smith, Politics and Beef, S. 10ff.

²⁵¹ Der Gaucho ist das südamerikanische Pendant zum US-amerikanischen Cowboy.

²⁵² Smith, Politics and Beef, S. 11.

Um den Widerstand der Urbevölkerung zu brechen, zog der argentinische Staat von 1860 an immer wieder ins Feld. Großgrundbesitzer, Kaufleute und die Eisenbahnlinien beteiligten sich finanziell an diesem Krieg und wurden dafür mit Grund und Boden aus den Landgewinnen belohnt. 1880 hatten weltmarktorientierte Großgrundbesitzer das rund 35 Mio. Hektar große Gebiet der Feuchten Pampa endgültig unter sich aufgeteilt und sie in die globale Wirtschaft integriert.²⁵³ Damit zerstörten sie gleichzeitig die traditionelle Gesellschaft und das Leben der Ureinwohner. „Although their self-supporting indigenous economies were also vulnerable to the periodic natural crises of fire, flood, drought and famine as well as destructive outbreaks of inter-tribal wars, they were universally replaced by capitalist production systems organised for profit and maximum output.“²⁵⁴

Zu dieser Zeit, also um 1880, war die Zeitenwende in den bereits konsequent an westlichen Idealen wie Aufklärung und Welthandel orientierten Teilen der kommenden argentinischen Gesellschaft seit gut 10 Jahren in vollem Gang. Der im Jahr 1868 gewählte Präsident Domingo F. Sarmiento trieb die Alphabetisierung der Menschen mit dem Bau von Schulen voran. In seine Amtszeit bis 1874 fällt auch der Beginn des Aufbaus des argentinischen Eisenbahnnetzes. Mit dem Ende des Kriegs gegen Paraguay stand die nördliche Grenze des Landes nun endgültig fest und die seit Ende der 1860er Jahre massenhaft einwandernden Europäer konnten relativ ungefährdet die von den indigenen Völkern geraubten Gebiete besiedeln.²⁵⁵ 1876 legitimierte die Regierung den Landraub per Gesetz und garantierte das neu entstandene Eigentum. Mit verbrieften Eigentumsrechten und seiner handelsliberalen Ausrichtung wurde Argentinien auch interessant für Kapital aus dem Ausland. Die entstehende öffentliche Infrastruktur zog parallel dazu weitere Einwanderer an. Spätestens mit dem Beginn der 1880er Jahre kamen sie zu zehntausenden oder sogar hunderttausenden jährlich an den La Plata und halfen mit ihrer Arbeitskraft, die argentinischen Landmassen endgültig zu erschließen.²⁵⁶ „Never has such a proportionally large immigration entered a country in so short a period before.“²⁵⁷ Hatte Argentinien im Jahr des ersten Zensus 1869 nur ca. 1,8 Mio. Einwohner (Indigene Bevölkerung und im Ausland stationierte Soldaten nicht mitgezählt), gab es 1914 bereits rund 8 Mio. Argentinier, von denen mehr als die Hälfte in Städten lebte (s. Tabelle 8).

²⁵³ Zapata, Argentinien, S. 202f.

²⁵⁴ Perren, Taste, S. 16.

²⁵⁵ Taylor, Rural Life, S. 130.

²⁵⁶ Smith, Politics and Beef, S. 14ff.

²⁵⁷ Cortés Conde, Roberto: The Growth of the Argentine Economy, c. 1870-1914, in: Bethell, Leslie (Hrsg.): Argentina since Independence, Cambridge 1993, S. 47-78, S. 59.

Tabelle 8. Bevölkerungsentwicklung Argentiniens

Jahr	Bevölkerung	Ø jährliche Zunahme	Anteil Land	Anteil Stadt
1869	1.736.923	2,85%	71,00%	29,00%
1895	3.954.911	3,04%	63,00%	37,00%
1914	7.885.237	3,48%	47,00%	53,00%

Quelle: Cortés Conde, Growth, S. 55, 57.

Im selben Zeitraum wuchs die Hauptstadt Buenos Aires von 500.000 auf 3,6 Mio. Menschen. Jenseits dieser Urbanisierung zogen viele der Einwanderer direkt weiter in die fruchtbaren Ländereien der Pampa, wo sie gemeinsam mit den Einheimischen die Frontier weiter hinausschoben. Hier zeigt sich der Unterschied zur Entwicklung der USA deutlich, hatten sich doch die Immigranten dort zunächst in den Metropolen geballt, um in der Regel erst in zweiter Generation landeinwärts zu ziehen. Für den argentinischen Getreideexport brachte die Immigration in die Pampa den Durchbruch, da die Einwanderer die von ihnen erschlossenen Ländereien vor allem zum Ackerbau nutzten. Auf die Vieh- und Fleischwirtschaft konnten die Einwanderer jedoch kaum positiven Einfluss nehmen, auch wenn Richard Perren mit Bezug auf „Peopling the Pampa“ von Alan M. Taylor etwas anderes suggeriert.²⁵⁸ Taylor weist in seinem Artikel ausdrücklich darauf hin, dass die wenig arbeitsintensive Viehwirtschaft den einheimischen Großgrundbesitzern und ihren Gauchos vorbehalten blieb. Immigranten hatten mit der Fleischproduktion kaum etwas zu tun, wenn überhaupt mit der Verarbeitung in den Gefrierfleischfabriken („Frigoríficos“), wo sie in der Mehrzahl als leicht zu ersetzende Ungelernte arbeiteten. Nur eine kleine Zahl von Ingenieuren und Unternehmern, die in den 1880er Jahren gemeinsam mit britischem Kapital ins Land gekommen waren, dürften eine relative Bedeutung für die Entwicklung der Branche gehabt haben.²⁵⁹ Für den argentinischen Fleischexport war die massenhafte Immigration, den Berechnungen von Taylor zufolge, sogar leicht hinderlich. „On the export side, meat exports would have risen by a modest 3-11%, and crop exports would have fallen a massive 61-66%. [...] [A]bsent migration, the livestock sector would have remained approximately the same size, but arable output would have declined by about 40%: migration [...] raised the output of wheat on the pampa by 50% and roughly tripled the exports of wheat.“²⁶⁰ Grund für den durch Immigration moderat gebremsten Fleischexport dürfte der

²⁵⁸ Perren, Taste, S. 13.

²⁵⁹ Ferns, Henry S.: Britain and Argentina in the Nineteenth Century, Oxford 1960, S. 2.

²⁶⁰ Taylor, Alan M.: Peopling the Pampa: On the Impact of Mass Migration to the River Plate, 1870-1914, in: Explorations in Economic History, Bd. 34 (1997), H. 1, S. 100-132, S. 102-105.

hohe argentinische Fleischverbrauch pro Kopf gewesen sein.²⁶¹ Das dieser dann doch nicht ganz so stark ins Gewicht fiel, dürfte wiederum daran gelegen haben, dass die Bevölkerung in den argentinischen Städten vor allem die Teile des Tieres zu essen bekam, die für den Export ungeeignet waren. „The meat, besides being usually from inferior animals, is tough and stringy and full of water, [...] cut up in much the same manner as meat is cut for dogs or menagerie beasts.“²⁶²

Weit bedeutender als die eingewanderten Menschen waren die eingeführten britischen Zuchtrinder für die Viehwirtschaft am La Plata. Den kleinen, knochigen Wildrindern („Criollos“) fehlte alles, was für eine exportorientierte Viehzucht und die kommerzielle Fleischproduktion benötigt wurde. Für die Milchwirtschaft taugten sie noch viel weniger. Um Abhilfe zu schaffen, importierten die Argentinier 1847, eventuell auch schon drei Jahre früher,²⁶³ ihr erstes rassereines Zuchtrind – einen englischen „Shorthorn“. In den 1850er Jahren begannen einige Züchter am La Plata langsam damit, ihre Herden mehr oder weniger systematisch exportreif zu machen. Die Masse der Viehzüchter („Estancieros“) schenkte dem zunächst jedoch keine Beachtung. Sie handelten vor allem mit den Häuten. Das Fleisch der Tiere verrottete eher auf der Weide, als das es verkauft werden konnte.²⁶⁴

Um die Zucht zu systematisieren organisierte eine Handvoll fortschrittlicher Viehzüchter 1857 die erste argentinische Landwirtschaftsausstellung. Diese fand ein Jahr später statt und in ihrem Verlauf gründeten die Viehzüchter auch eine formale Organisation, deren Mitglieder sich aber aufgrund des ausbrechenden Bürgerkriegs nie trafen. Erst im Juli 1866 formierte sich die „Sociedad Rural“ als bedeutender Verband der Viehzüchter. Seine Gründungsaufgabe war es, den einheimischen Viehbestand auf wissenschaftlicher Grundlage durch den Import ausländischen Zuchtviehs zu verbessern und parallel dazu einen weltweiten Exportmarkt für Vieh und Fleisch zu schaffen. Um diese Ziele zu erreichen, veranstaltete der Verband Tierschauen und dokumentierte in Zuchtstammbüchern die Verbesserung der argentinischen Herden. Auf der ersten Tierschau im Jahr 1875 gab es allerdings gerade mal 18 Rinder, 19 Schafe und ebenso viele Pferde zu sehen. Erst zwanzig Jahre später bekamen die Ausstellungen tatsächlich nationale Bedeutung.²⁶⁵ Ebenfalls keinen durchschlagenden Erfolg hatte der früheste Versuch der „Sociedad Rural“, argentinisches Fleisch gefroren per Schiff nach Europa zu bringen. Die Fahrt des mit Kühltechnik ausgestatteten

²⁶¹ Siehe Tabelle 19.

²⁶² Bicknell, Frank W.: *The Animal Industry of Argentina*, Washington 1903, S. 33f.

²⁶³ Koebel, W. H./Mills, George J., *Argentina – Past and Present*, London 1914, S. 138.

²⁶⁴ Perren, Taste, S. 31f.

²⁶⁵ Bicknell, *Animal Industry*, S. 9, 21.

Seglers „Frigorifique“ von Buenos Aires ins französische Rouen blieb 1876 hinter den großen Erwartungen zurück.²⁶⁶

Zeitgenössischen Schätzungen zufolge importierten die Viehzüchter vom La Plata in all den Jahren vor 1880 nicht einmal 8000 Zuchtrinder, tatsächlich Buch geführt wurde darüber scheinbar nicht.²⁶⁷ Erst nachdem der Segler „Strathleven“ erfolgreich eine Lieferung Gefrierfleisch von Australien nach Großbritannien gebracht hatte, brach hektische Betriebsamkeit aus. Zwischen 1880 und 1897 importierten argentinische Züchter fast 16.000 Zuchtrinder, rund 14.500 davon kamen aus Großbritannien. 1900-1909 wurden weitere 9000 Rinder importiert. Vor allem „Shorthorns“ zeigten sich als hervorragend zur Kühlfleischproduktion geeignet. Von 1903 an garantierte das Gesetz Nr. 4155 den Briten dann die faktisch bereits gegebene Vorzugsbehandlung im Zuchtviehhandel, während der Import aus den meisten anderen europäischen Ländern verboten war.²⁶⁸

Trotz dieser Bemühungen kam die Verbesserung der Herden nur schleppend voran. Aus einer Statistik des königlich-schwedischen Agrarinspektors Bergman aus dem Jahr 1917 geht hervor, dass in der wichtigsten Viehregion Argentiniens selbst im Jahr 1908 erst gute 6% der Rinder aus reinrassiger Zucht stammten. Allerdings konnten immerhin 85% der Rinder als bereits durch Einflüsse britischen Zuchtviehs aufgewertet betrachtet werden. Im restlichen Argentinien sah es aber weitaus schlechter aus (s. Tabelle 9).

Tabelle 9. Qualität argentinischer Rinder, 1908

Region	reinrassig	gekreuzt	wild/kreolisch
Provinz Buenos Aires	6,28%	85,08%	8,64%
Rest Argentiniens	3,88%	51,72%	44,90%

Quelle: Bergman, Frozen and Chilled, S. 18.

Eine Tabelle über Argentiniens Zuchterfolge, welche die Jahre 1895 und 1908 miteinander vergleicht, sagt ähnliches aus. Allerdings muss davon ausgegangen werden, dass „gekreuzte Rinder“ hier dasselbe meint wie „reinrassig“ bei Bergman – andernfalls wären die Abweichungen eklatant. Deutlich wird auf jeden Fall die Bedeutung der Provinz Buenos Aires für die argentinische Viehwirtschaft. Zudem ist der „Rest Argentiniens“ genauer aufgeschlüsselt und man erkennt, dass Bergman die Qualität der Rinder in den anderen Provinzen des Landes wohl doch deutlich überschätzt hat (s. Tabelle 10).

²⁶⁶ Koebel, Argentina, S. 139-141.

²⁶⁷ Niederlein, Gustav: Chancen und Möglichkeiten in Argentinien in Viehzucht, Ackerbau, Industrie und Handel, Berlin 1910, S. 12f.

²⁶⁸ Bergman, Arvid: The Frozen and Chilled Transoceanic Meat Industry, Stockholm 1916, S. 20f.

Tabelle 10. Zuchterfolge in Argentinien, 1895-1908, regionaler Bestand

Region	1895		1908	
	Anteil am ges. Rinderbestand	Anteil gekreuztes Vieh	Anteil am ges. Rinderbestand	Anteil gekreuztes Vieh
Buenos Aires	38,90%	1,00%	35,60%	9,80%
Santa Fe	14,00%	0,20%	11,70%	0,70%
Entre Rios	11,60%	0,20%	10,80%	1,40%
Córdoba	9,50%	0,10%	9,10%	0,20%
Corrientes	14,50%	0,02%	14,70%	1,00%
Rest Argent.	11,50%	--	18,10%	--

Quelle: Perren, Taste, S. 33.

Doch nicht nur der Widerwille zur Investition in preisintensives Zuchtvieh verhinderte eine schnelle Verbesserung der Fleischleistung. Auch die reichlich vorhandenen „Criollos“ hätten viel früher mehr Fleisch liefern können, wären sie ordentlich gefüttert worden. Aufgrund des Arbeitskräftemangels fehlte es jedoch an echter Bewirtschaftung der Weiden und man überließ die Tiere in der Regel sich selbst. Dazu kam, dass die wissenschaftlich erprobte Fütterungen weitgehend unbekannt war.²⁶⁹ Eine systematische Mast mit Alfalfa (Luzerne), der bedeutendsten Futterpflanze dieser Zeit, hätte schnell zu besseren Ergebnissen bei der Fleischgewinnung führen können. Ihre Anbaufläche wuchs jedoch erst parallel zur Verbesserung der Herden und der Intensivierung der Viehzucht von 713.000 Hektar im Jahr 1895 auf rund 5 Mio. Hektar im Jahr 1910. Zum Vergleich: 1872 nutzten die Landwirte Argentinien nur 580.000 Hektar ihres Bodens für den Ackerbau. Knapp 40 Jahre später waren es mit 20.367.000 Hektar rund 35 mal soviel. Zwei Drittel dieses Landes lieferten 1910 entweder Weizen, Mais oder Alfalfa/Luzerne (s. Tabelle 11).²⁷⁰

Tabelle 11. Argentinische Anbaufläche

Jahre	Weizen	Mais	Alfalfa
1899/00	3.250.000	1.009.000	1.268.000
1903/04	4.320.000	2.100.000	2.172.000
1908/09	6.063.000	2.973.000	3.687.000
1913/14	6.573.000	4.152.000	6.690.000

Flächenangaben in Hektar; Quelle: McFall, World's Meat, S. 453.

²⁶⁹ Perren, Taste, S. 32.

²⁷⁰ Bergman, Frozen and Chilled, S. 14.

Anders als die Luzerne, wurde das angebaute Getreide nur zögerlich zur Fütterung verwendet. Dabei konnten Rinder, die kurz vor dem Verkauf gezielt mit Mais gemästet worden waren, bereits um 1900 einen 5-10 \$ höheren Preis am Markt erzielen. Frank W. Bicknell vom US-Agrarministerium kommentierte 1903: „It is likely to be a long time, however, before any considerable amount of corn-fed Argentine beef will find its way abroad. It will require some strong object lessons to convince the great mass of producers, because they are doing very well at present.“²⁷¹

Dennoch nahm im Laufe der Jahre das Gewicht und damit die Fleischleistung der Tiere im Durchschnitt beachtlich zu und mit ihr die Produktstabilität der argentinischen Ländereien. Deutlich zu erkennen auch daran, dass die Zahl der Rinder zwischen 1908 und 1914 in Argentinien wieder zurückging und von etwas mehr als 29 Mio. auf kaum 26 Mio. Stück sank.²⁷² Trotz dieses Rückgangs brachte der argentinische Rinderbestand im Jahr 1914 deutlich mehr Fleisch auf die Waage als sechs Jahre zuvor. Denn im selben Zeitraum stieg das Land am La Plata zum weltweit bedeutendsten Exportland für Rindfleisch auf und erhöhte seine Ausfuhren an gefrorenem, gekühltem und gepökelttem Rindfleisch von gut 490 Mio. Pfund (lb) im Jahr 1909 auf rund 820 Mio. Pfund (lb) im Jahr 1914 (s. Tabelle 12, nur Kühl- und Gefrierfleisch). Dazu kamen noch mehr als 100 Mio. Pfund (lb) Talg.²⁷³

Tabelle 12. Argentinische Rindfleischausfuhren (gekühlt & gefroren), 1909-14

Empfängerland	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Großbritannien	209.523	252.154	300.992	328.326	355.058	308.248
Italien	1.132	1.169	6.588	9.522	3.414	4.374
Österreich-Ung.	0	348	4.707	4.418	1.734	0
Frankreich	0	34	499	193	767	42
USA	0	0	0	0	322	59.320
Belgien	0	0	0	55	1.345	419
Andere	0	0	0	113	56	66
Gesamtmenge	210.655	253.705	312.830	342.847	366.225	368.964
Wert	21.066	25.371	31.283	34.285	36.623	36.897

Mengenangaben in Tonnen (1000 Kilogramm), Wertangaben in 1000 Goldpesos; Quelle: Wrenn, International Trade, S. 178.

²⁷¹ Bicknell, Animal Industry, S. 32.

²⁷² Wrenn, International Trade, S. 27.

²⁷³ Wrenn, International Trade, S. 178-181.

Doch weder die große Anzahl an Rindern auf den Weiden, noch die verbesserte Bewirtschaftung der Ackerbauflächen und der gestiegene Futtermitteleinsatz allein hätten zu einer solch hohen Fleischproduktion führen können. Möglich bzw. überhaupt erst erstrebenswert wurde sie dadurch, dass ihr Absatz gewährleistet war. Ohne ihn hätte sich die Zucht fleischreicher Rassen und die aufwändige Fütterung nicht rentiert, von der Verarbeitung ganz zu schweigen. So benötigten die Fleischkonsumenten an der Ostküste der USA, ganz besonders aber die Verbraucher in Europa, allen voran in Großbritannien, mehr innovative Entwicklungen als die bloße Erschließung neuer Landmassen. Für die Globalisierung des Rindfleischhandels bedurfte es neben der Eroberung und Erschließung von Weide- und Futtermittelanbaugebieten auch einer Revolution im Verkehrswesen.

3.1.2. Transportrevolution – Konservierung durch Kühltechnik

Die erste, ganz grundlegende Revolution des Verkehrswesens, Knut Borchardts zweitem Faktorenbündel, ereignete sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit dem Beginn des „Zeitalters“ von Eisenbahn und Dampfschiff. Sie vereinfachte den kommerziellen Handelsverkehr mit Massengütern deutlich bzw. machte ihn in vielen Teilen der Erde erst möglich. Die Eisenbahn bot ein erstes Massentransportmittel für den Handel im Binnenland und trieb die Integration vormals getrennter Regionen und ihrer Märkte voran. Die Dampfschiffahrt sorgte dank der Geschwindigkeit und Kapazität der neuen Stahlschiffe für sinkende Frachtraten zu Wasser, insbesondere auf den Ozeanen.²⁷⁴ So wurde der massenhafte transkontinentale Getreidehandel möglich und die Märkte für das Grundnahrungsmittel Weizen am Atlantik begannen sich langsam zu integrieren. Diese erste Globalisierung von Nahrungsmittelmärkten bot Historikern beste Möglichkeiten, die Mengen- und Preiseffekte nachzuvollziehen, die sich durch günstigere Transportkosten und erweiterte Märkte ergeben hatten. Zum Teil gilt dies auch für andere Güter wie beispielsweise Holz und Leder.²⁷⁵ Gemeinsam ist all diesen Gütern jedoch, dass sie relativ unempfindlich sind und sich in der Entwicklung zum Massenhandel bei ihnen kaum mehr veränderte, als die gehandelten Mengen. Abgesehen von der Antriebstechnik, der Größe der Schiffe und einigen Detailverbesserungen beim Verladen blieb eigentlich alles beim Alten. Vor allem durch den Handel mit Getreide kam es praktisch zu keinen wirklich bedeutenden institutionellen Veränderungen, die Zusammenhänge zwischen Produktion und Vermarktung blieben dieselben. Erst die Globalisierung des Fleischhandels sorgte für einen weitreichenden Institutionenwandel in Produktion und Vertrieb.²⁷⁶ Grundlegend dafür war eine weitere Revolution in der Verkehrstechnik – der gekühlte Transport. „Kältetechnik und Fleischwirtschaft waren in ihrer ganzen Entwicklung von Anfang an untrennbar verbunden und haben sich gegenseitig stärksten Antrieb gegeben.“²⁷⁷

²⁷⁴ Borchardt, Globalisierung, S. 22.

²⁷⁵ Der bedeutende Handel mit Baumwolle ist dagegen eine gänzlich andere Geschichte, da es in Europa selbst keine bedeutenden Vorkommen gab, es sich bei Baumwolle also nicht um ein Wettbewerbsgut handelt und sich auch keine Märkte integrieren konnten.

²⁷⁶ Harley, World Food Economy, S. 246f.

²⁷⁷ Plank, Rudolf: Handbuch der Kältetechnik Bd. 10 - Die Anwendung der Kälte in der Lebensmittelindustrie, Berlin 1960, S. 127.

3.1.2.1. Der Transport von Lebendvieh

Bevor es gekühlte Transportmöglichkeiten gab, versuchte die Branche den Viehhandel – traditionelle Form des überregionalen Fleischhandels – auszuweiten. Schon in den 1820er Jahren existierte in Großbritannien seit Jahrzehnten ein Binnen-Viehhandel, mit dem zumindest die größten Engpässe bei der Fleischversorgung in den großen Städten überbrückt werden sollten. Dieser Handel blieb zunächst regional begrenzt. Erst mit der Einführung von durch Dampftrieb unterstützten Segelschiffen bekam das Geschäft einen ansatzweise nationalen Charakter. So war es um 1830 erstmals möglich, schottische Rinder per Schiff übers Meer nach London zu transportieren. Durch diesen Handel entstand eine entsprechende Infrastruktur in den Häfen und auf den Märkten der Großstädte, die der Entwicklung des nur wenig später anlaufenden Viehhandels zwischen England und Irland zu Gute kam. In dieser Zeit stieg das damals noch zu Großbritannien gehörende Irland zum wichtigsten nicht-englischen Herkunftsland von in England gehandeltem Vieh und Fleisch auf.²⁷⁸ Nachdem die britischen „Corn Laws“ außer Kraft gesetzt waren, begannen die Briten damit, auch in Kontinentaleuropa Vieh einzukaufen – vor allem Rinder, aber auch Schweine und Schafe. Ohne Innovationen bei der Konservierungs- bzw. Transporttechnik blieben die transnational gehandelten Mengen jedoch relativ gering. Auf die Preise konnte das zusätzliche Angebot an Vieh keinen senkenden Einfluss nehmen. Eingeführtes Fleisch landete zumeist direkt in den Vorratskammern der Armee. Die Integration auch nur der europäischen Fleischmärkte blieb auch am Ende der 1860er Jahre noch Zukunftsmusik. „The foreign produce in greatest supply is that which can bear longest carriage, and can be packed in least bulk. Whilst we receive one-fourth of our corn [...] from abroad, the foreigner sends us, as yet, only one-eighth of our meat.“²⁷⁹

Wie der Getreidehandel steckte auch das komplizierte und teure Geschäft mit Vieh in traditionellen Rahmenbedingungen fest. Gerade wenn viele Tiere auf einmal verschickt wurden, mussten auf langen Strecken kostspielige Zugeständnisse an die Fracht gemacht werden. Nur bezahlte Viehtreiber können ein halbwegs reibungsloses Auf- und Abladen gewährleisten. Futter und Frachtraum müssen rechtzeitig in großen Mengen bereitstehen. Auch sanken bei größeren Mengen die Transaktions- und Transportkosten pro Tier nicht automatisch. An eine kapitalintensive, also mechanisierte Abwicklung des Treibens, Ladens und Fütterns war nicht zu denken. Sogenannte Skaleneffekte durch Massenabferti-

²⁷⁸ Perren, Meat Trade, S. 17.

²⁷⁹ Caird, James: Our Daily Food, It's Price and Sources of Supply [...], London 1868, S. 31.

gung gab es also nicht, weswegen sich auch kleine und mittelständische Handelsunternehmen im Viehgeschäft behaupten konnten.²⁸⁰

Da die Preise in England trotz des Handels mit Irland und Kontinentaleuropa weiter stiegen, schauten auch Viehhändler aus den USA begehrlig auf den britischen Markt. So verschiffte Nelson Morris 1868 probeweise eine erste kleine Ladung Rinder von New York nach Glasgow und London. Der Versuch blieb kommerziell erfolglos. Erst fünf Jahre später versuchte sich die britische Firma „John Bell & Sons“ mit besserer Ausrüstung an einer weiteren Testfahrt. Sie verlief profitabel, so dass man einen Vertrag mit der Schifffahrtsgesellschaft „Anchor Line“ schloss und regelmäßige Lieferungen aufnahm. In den folgenden Jahren stieg eine ganze Reihe von Viehhändlern in das transatlantische Geschäft ein, ohne jedoch gut darauf vorbereitet zu sein. Entsprechend katastrophal waren die Transportbedingungen, die Tiere starben in großer Zahl und die Händler verloren entsprechend viel Geld. In dieser Pionierzeit blieb den Unternehmen keine andere Wahl, als vorhandene Frachtschiffe zu chartern oder Frachtraum auf einem der regelmäßig den Ozean kreuzenden Linienschiffe zu buchen. Weder die einen noch die anderen waren für Viehtransporte ausgestattet oder geeignet. Um entsprechende Investitionen zunächst einmal zu vermeiden und die Transportkosten so niedrig wie möglich zu halten, mussten die Tiere daher oft an Deck transportiert werden, von wo sie bei rauer See gelegentlich über Bord gespült wurden. In einem Laderaum im Schiffsbauch zu landen, war für die Tiere ähnlich tödlich. Es gab weder Futter noch Wasser und kaum Luft. Rinder, die dabei nicht starben, verletzten sich zumindest oder verloren Gewicht – und damit an Wert.²⁸¹

Tierschützer protestierten gegen diese Zustände. Gleichzeitig hofften sie, dass der wachsende Handel mit gekühltem Frischfleisch die transatlantischen Viehtransporte bald überflüssig machen würde. Nichtsdestotrotz lösten die USA im Jahr 1877 die europäischen Länder als wichtigstes Lieferland für Vieh für Großbritannien ab.²⁸² Auch mancher Unternehmer hoffte auf ein Ende des komplizierten und teuren Viehhandels, allerdings mehr aus ökonomischen denn aus humanitären Erwägungen. Eine Querfront ergab sich daraus nicht, denn die Tierrechtler waren den gewinnmaximierenden Fleischhandelsbefürwortern suspekt. „I am aware that the “professional“ drover is not a man of refined language or soft manners, and he is undoubtedly guilty of inflicting unnecessary pain on the animals in his charge, sometimes. [...] But a great deal of sentiment is wasted on this subject.“²⁸³

²⁸⁰ Harley, *World Food Economy*, S. 258f.

²⁸¹ Perren, *Meat Trade*, S. 114f.

²⁸² Perren, *Meat Trade*, S. 114ff.

²⁸³ Turner, George T.: *Cattle Traffic and Cattle Diseases: Their Influence on the Price of Meat. An Appeal to*

Die Verantwortlichen in den staatlichen Institutionen sahen das offenbar ähnlich. Es dauerte eine Weile, bis die Behörden in Großbritannien auf die Proteste reagierten. Zwar mag sich die Situation auch schon in den ersten Jahren dank steigender Investitionen in die Infrastruktur gebessert haben, doch der Kostendruck blieb aufgrund des Wettbewerbs hoch. Die „unsichtbare Hand“ des Marktes sorgte dafür, dass die Händler diesen Druck so lange wie möglich an die Tiere weitergaben. Noch im Jahr 1887 waren die Zustände an Bord vieler Schiffe so schlimm, dass sich der „Geheime Rat“ der britischen Regierung schließlich doch genötigt sah, mit einer Rechtsanordnung zu drohen. Sie sollte den Transport von Tieren an Deck verbieten, „unless measures are taken by the shipowners to mitigate the injury and suffering caused to animals thus conveyed.“²⁸⁴ Anhaltende Proteste und politischer Druck sorgten ebenso wie finanzielle Einbußen durch tote und verletzte Tiere dafür, dass die Transporte in den darauf folgenden Jahren weniger tödlich für die Rinder wurden. 1892 starben auf dem Atlantik nur noch 0,6% der verladenen Tiere. Viel mehr Sorgen bereitete den britischen Tierschützern nun der Viehhandel mit Irland. Von dort kamen 80-90% der nach England eingeführten Rinder, im Jahr 1893 waren es 2.253.200 von 2.655.976 Stück. Aus Nordamerika wurden nur 345.428 Stück importiert, wobei dieser Außenhandel mittlerweile streng überwacht war, wohingegen das Irlandgeschäft zum weniger kontrollierten Binnenhandel zählte. „It was here that the humanitarians and the Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals needed to devote most of their attention.“²⁸⁵

Ein weiteres Sorgenkind der Tierschützer war der Handel mit Argentinien, das mittlerweile ebenfalls regen Viehhandel mit Großbritannien trieb, wenn auch auf weit geringerem Niveau. In der zweiten Hälfte der 1890er Jahre kamen gut 7% der britischen Viehimporte aus Übersee vom La Plata. Da die Route länger und heißer war als die über den Nordatlantik, starben dabei bis zu 10-mal mehr Rinder als beim US-Handel. Die überlebenden Tiere verloren bis zu 25% Gewicht.²⁸⁶ Aufgrund der niedrigen argentinischen Viehpreise hielten sich die betriebswirtschaftlichen Verluste für die Händler jedoch im Rahmen, so dass sie die Grausamkeiten einfach hinnahmen. Zum Scheitern verurteilt blieben Versuche, Vieh aus Australien und Neuseeland gewinnbringend nach Großbritannien zu bringen. Entfernung und Fahrtdauer waren schlicht zu lang, die Verluste für die Händler zu hoch.²⁸⁷

the Public, London 1878, S. 25.

²⁸⁴ England Board of Trade (Hrsg.): Transit of Cattle Across the Atlantic, in: Board of Trade Journal, Bd. 2 (1887), S. 88.

²⁸⁵ Perren, Meat Trade, S. 158.

²⁸⁶ Eine zehnfache Todesrate entspräche einer Quote von ca. 6%, was mit den Angaben bei Behrens (4-6%) grob übereinstimmt. Behrens, Grundlagen, S. 142.

²⁸⁷ Perren, Taste, S. 51.

Probleme ganz ähnlich derer des transatlantischen Viehhandels hatten die Viehhändler und Transportunternehmen beim Handel zu Lande, zumindest in den weitläufigen USA. Bis in die späten 1860er Jahre wurden die Herden ausschließlich getrieben. Auf anstrengenden, aber leidlich artgerechten Trails liefen sie unter den Augen der Cowboys von A nach B. Als im September 1867 die erste Herde per Eisenbahn das Städtchen Abilene in Richtung Chicago verließ, waren die Transportbedingungen ähnlich erbärmlich wie später auf hoher See. Für die Händler waren Züge auf einigen Strecken mittlerweile jedoch günstiger als Trails. Schnell boomte der Viehhandel per Bahn, sowohl in Richtung Chicago als auch gen Ostküste, und überall litten die Tiere und verloren dabei an Wert. „They thus arrive at their destination trampled upon, torn by each other's horns, bruised, bleeding, having in fact suffered all that animals can and live. Under the most favorable they leave the train panting fevered and unfit to kill; under the least favorable, a regular percentage of dead animals is hauled out of the car.“²⁸⁸ Die Folgen dieser Zustände schmälerten den Gewinn der Händler, da die Tiere bis zu 15% Gewicht verloren und auftretende Verletzungen den für sie erzielbaren Preis oft um 5-10 \$ reduzierten. Dennoch veränderte sich die Transporttechnik nur langsam. So erließ Illinois zwar 1869 ein Gesetz gegen grausame Viehtransporte, je nach Schwere des Verstoßes waren jedoch nur Strafen von 3-200 \$ vorgesehen.²⁸⁹

1873 reagierte der Kongress der USA mit einem Bundesgesetz, demzufolge das Vieh nach 28 Stunden Fahrt für fünf Stunden zum Tränken, Füttern und Ruhen ausgeladen werden musste. Effektiv brachte dieses „28-Stunden-Gesetz“ zunächst wenig, so dass der Kongress nacharbeitete und die Transportverluste damit letztlich um zwei Drittel senkte.²⁹⁰ Konkret verpflichtete der „Humane Act“ die Viehhändler nun, ihre Tiere während der Fahrt artgerecht zu behandeln und mit sauberem Wasser und ausreichend Futter zu versorgen. Gegenüber dem Gesetz von 1873 sah er aber auch vor, dass Händler auf das teure Aus- und wieder Einladen verzichten durften, sofern sie Waggon einsetzen, die den Tieren Platz zum Hinlegen sowie Futter und Wasser boten. Diese Regulierung förderte die nun aufkommenden Investitionen in die Entwicklung moderner Viehwaggons genauso wie der immer heftigere Konkurrenzkampf mit dem nationalen Frischfleischhandel.²⁹¹

Bereits in den 1880er Jahren entwickelte man entsprechende Wagen. Grund dafür war neben den gesetzlichen Bestimmungen vor allem die Unzufriedenheit der Viehhändler. Zwischen 1873 und 1878 hatten die Eisenbahnunternehmen dank eines funktionierenden Preis-

²⁸⁸ Report of Massachusetts Railroad Commissioners, 1871, S. 31; zitiert nach: Clemen, American, S. 195.

²⁸⁹ Clemen, American, S. 195ff.

²⁹⁰ Skaggs, Prime Cut, S. 86.

²⁹¹ Williams, Willard/Stout, Thomas: Economics of the Livestock-Meat Industry, New York 1964, S. 641f.

kartells die Frachtraten für Vieh in astronomische Höhen getrieben, ohne sich bis dato besonders um die Transportbedingungen der Tiere gekümmert zu haben. Zusätzliche Einbußen durch Gewichtsverlust und Verletzungen konnten gerade kleine Händler bei diesen hohen Frachtraten kaum verkraften. Um den Unmut nicht zu stark werden zu lassen, luden manche Bahnunternehmen die Tiere tatsächlich einmal pro Tag aus, wie es das Gesetz vorsah. Allerdings verlängerte das die Fahrzeit, was ebenfalls Geld kostete. So begannen große Viehhandelsunternehmen und einige Eisenbahnlinien damit, gut belüftete, mit Trögen und Tränken ausgestattete Waggons einzusetzen. Das verkürzte die Fahrt und reduzierte die Gewichtsverluste der Tiere gleichzeitig auf um ca. 5%. Da die Modelle zunächst aber nur für Viehtransporte taugten, lohnte sich eine Anschaffung für die Bahnlinien oft nicht. Zu teuer waren die Leerfahrten auf dem Rückweg. Die nächste Generation war daher flexibler und für alle Arten von Gütern einsetzbar. Bereits 1889 besaßen die Eisenbahnlinien mehr dieser Wagen als die Handelsunternehmen selbst.²⁹²

Dennoch blieb der Viehtransport über große Distanzen ein Auslaufmodell. Zwar hielt sich das Geschäft sowohl innerhalb der USA als auch auf dem Atlantik noch einige Jahre, doch ein global integrierter Fleischmarkt konnte mit dieser aufwändigen und damit teuren Methode nicht entstehen. Die Transport- und Transaktionskosten waren einfach zu hoch. Bereits gegen Ende der 1870er Jahre mehrten sich die Stimmen, doch endlich zugunsten des Frischfleischhandels auf die teuren und grausamen Viehtransporte zu verzichten. Erste erfolgreiche Jahre der Fleischpacker und -händler im Nordosten der USA und auch auf der Nordatlantikroute zeigten, dass es anders ging. In Großbritannien verfasste George Turner 1878 ein Plädoyer zur Beendigung des überregionalen Viehhandels.²⁹³ Ein Jahr später wog der deutsche Kühlbox-Fabrikant S. Schreiber die Nachteile und Vorteile von Viehtransporten gegenüber dem Versand von Frischfleisch umfassend gegeneinander ab:

Nachteile

- Tierquälerei aufgrund der umständlichen Verladung, des häufigen Rangierens und der oft sehr langen Fahrt an sich,
- transportbedingte gefährliche Verletzungen, Krankheiten oder die Verwilderung der Tiere, was zu einer Verminderung der Fleischqualität führt,
- Gewichts- und damit Wertverlust und
- die Einschleppung und Verbreitung von Seuchen im Empfängerland.

²⁹² Clemen, *American*, S. 195-200.

²⁹³ Turner, *Cattle Traffic*, S. 25.

Vorteile

- höhere Qualität des Fleisches aufgrund vermiedener Misshandlungen,
- deutlich geringere Transportkosten, da Knochen, Häute, Hufe etc. nicht mitgeschickt werden,
- vermiedene Gewichtsverluste,
- Beschränkung des teuren Vieh- und Zwischenhandels und
- stark verringerte Tierseuchenproblematik.²⁹⁴

Von seiner Idee und seinem Produkt überzeugt, formulierte Schreiber: „Die Zeit kann nicht ferne sein, dass der grösste Theil des lebend Vieh-Transports durch den billigeren, einfachen und gefahrlosen frisch Fleisch-Transport ersetzt wird.“²⁹⁵ Tatsächlich operierten zu diesem Zeitpunkt die US-amerikanischen Pioniere bereits seit einigen Jahren relativ erfolgreich mit eisgekühlten Bahnwaggonen und Schiffsladeräumen. Mechanische Kühlung, die keiner großen Mengen mitgeführten Eises bedurfte, war jedoch noch Zukunftsmusik, und auch die an Land benötigte Infrastruktur bestand erst rudimentär. So blieben andere Konservierungsmethoden noch für einige Jahre die oftmals bessere Alternative, wenn sie die hohen Ansprüche auch nie vollständig befriedigen konnten: „To supply a substitute for the roast beef of old England was clearly a large order. The product must be palatable, of good appearance, cheap, and nutritious; and the process of manufacture must yield uniform results and must be adaptable to large-scale production.“²⁹⁶

3.1.2.2. Konserviertes Fleisch: Gepökelt, in Dosen oder als Extrakt

Um eine adäquate Lösung für diese anspruchsvolle Aufgabe zu finden, war bereits am 21. Dezember 1866 ein Komitee der britischen „Society of Arts“ zusammengetreten, das Wege zu einem besseren Nahrungsmittelangebot für das Vereinigte Königreich aufzeigen sollte. Eine der vier Arbeitsgruppen des Gremiums beschäftigte sich daraufhin jahrelang nahezu ausschließlich mit der Frage, wie man mehr Fleisch auf die Tische der britischen Verbraucher bekommen könnte. Verschiedenste Methoden zur Konservierung wurden begutachtet. „Medlock and Bailey averred that by dipping meat in their bisulphide of lime solution 'anything of animal origin [...] can be preserved sweet for month.' [...] C. Nielson proposed to fix blood in the form of sausages, puddings, cakes, and so on. The Rev. M. J. Berkeley de-

²⁹⁴ Schreiber, S.: Der Transport lebenden Viehs und der Fleischtransport, Hannover 1879, S. 9ff.

²⁹⁵ Schreiber, Transport lebenden Viehes, S. 23.

²⁹⁶ Hanson, Argentine Meat, S. 35.

livered a stirring address on fungi, but somehow the mushroom palliative failed to impress the committee as a substitute for the roast beef of Old England. [...] Professor Gamgee [...] suggested that cattle should be happily dispatched by being made to inhale carbonic oxide gas, at a cost of 2s. to 3s. per animal.”²⁹⁷ Dazu kamen unterschiedlichste Varianten der Konservendose. Aber ein wirklich brauchbares Ergebnis, das den Ansprüchen der Engländer genügte, war nicht dabei.²⁹⁸

Pökelfleisch

Die ältesten Methoden, Fleisch für einen langen Zeitraum haltbar zu machen, sind das Räuchern, das Trocknen und das Pökeln. Wirklich frisches Fleisch gab es bis zum Ende des 19. Jahrhunderts selbst in viehrefeichen Regionen der Erde zumeist nur während der Schlachtsaison im Herbst und Anfang des Winters. Was übrig blieb, konservierten die Menschen über offenem Feuer oder mit Salz. In den USA war zumindest in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die gebräuchlichste wenn auch nicht beliebteste Form des Pökels wohl das „Nasspökeln“²⁹⁹, das schichtweise Einlegen von Fleisch in Lake.³⁰⁰

In den Export nach Großbritannien gelangte aber weniger „Pickled Meat“ als vielmehr das mit Salz eingeriebene Dörrfleisch („Cured Meat“). Allerdings war auch trockengepökelt Fleisch aus den USA kein brauchbarer Ersatz für den geliebten Rinderbraten der Engländer. Es war nicht nur nicht zum braten geeignet – es war in aller Regel vor allem kein Rindfleisch. Denn begonnen hatte der transatlantische Fleischverkehr im großen Stil sehr erfolgreich mit dem Handel von Schweinefleisch, in den Statistiken als Schinken und Speck („Bacon“ und „Hams“) geführt – obwohl es keinen Nachweis gibt, dass die Ware tatsächlich geräuchert war. Selbst als frische Rinderhälften in immer größerer Zahl den Atlantik kreuzten, dominierte das Frühstücksfleisch vom Schwein den transatlantischen Fleischhandel noch lange Zeit. Da sich die Branche trotz dieser Quantität und der bereits mechanisierten Schlachtung institutionell jedoch kaum bewegte und das Geschäft mit dem Schwein auch keinerlei Wild-West-Romantik bot, war es Louis Wade zufolge nie so publikumswirksam wie der gekühlte Rindfleischversand.³⁰¹

²⁹⁷ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 5.

²⁹⁸ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 4ff.

²⁹⁹ Die etwas andere Medizin (Internetseite): Nasspökeln, Trockenpökeln, www.deam.de/nahrung008.htm, www.deam.de/nahrung009.htm, 20.11.2008

³⁰⁰ Cummings, Richard O.: *The American and His Food*, Chicago 1941, S. 15f.

³⁰¹ Wade, Louis C.: *Chicago's Pride – The Stockyards, Packingtown and Environs in the Nineteenth Century*, Chicago 1987, S. 108.

Tabelle 13. Britische Schweinefleischimporte aus USA/Kanada

Jahr	US-Bacon	US-Hams	Canadian Pork	Canadian Hams
1890	133.105	49.640	13.264	4.937
1895	120.178	54.574	12.196	3.706
1900	179.465	72.686	24.034	8.899
1905	124.975	46.396	54.041	13.253
1910	59.281	30.199	18.685	1.706

Mengenangaben in Tonnen; (1000 Kilogramm); Quelle: Perren, Meat Trade, S. 170.

Gepökelt Rindfleisch („Pickled Beef“) hatte dagegen keine Zukunft als global gehandeltes Massenprodukt. Wie bereits erwähnt, mochten es weder US-Amerikaner noch Briten wirklich leiden. Das mussten auch die argentinischen Hersteller von „Tasajo“³⁰² erfahren – der südamerikanischen, allerdings trocken gepökelten Variante.

Zum Ende des 18. Jahrhunderts hatten irische Einwanderer eine fortschrittliche Methode des Trockenpökeln mit ins argentinische Patagonien gebracht, die den Export zunächst deutlich anregte. 1792-1796 exportierte die La Plata-Region bereits mehr als 40.000 Zentner („Quintals“) „Tasajo“. Stetige Verbesserungen der Konservierung ließen die Exporte von den 1820er Jahren bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts auf mehr als 300.000 Zentner jährlich steigen. Allerdings blieb die Zahl der Auslandsmärkte mit Brasilien und Kuba überschaubar. Und dort aßen es nicht unbedingt Menschen, die eine Wahl hatten. „Tasajo“ diente in erster Linie der Ernährung von Sklaven und Tagelöhnern. Um den Absatz zu steigern, bemühten sich die Argentinier in den 1860er Jahren auch um den europäischen Markt – allerdings recht erfolglos, wenn man Simon G. Hanson glauben darf. „Although the meat was cheap [...] and although 'it must be admitted that the human frame will thrive on this aliment, as the stalwart figures of the males and the rounded forms of the female portion of the coloured population of the Brazils can testify,' it lacked flavor, was of poor appearance, tough, and indigestible.“³⁰³ Ein Grund für die schlechte Qualität waren die verfügbaren Rinder. „Cattle of wild habits, constantly in motion, and getting unequal and irregular feeding, both as regards quantity and quality of food, can never produce this condition of meat, or its richness and flavour.“³⁰⁴ Die entsprechende Ressort der Londoner Zeitung „The Times“ stimmte zu. „The reason why we do not at present get good beef from the river plate, [...], is because such meat does not yet exist in those countries. Good meat is an artificial

³⁰² Wrenn, International Trade, S. 27; andere Bez. für „Tasajo“: „karique“, „xarque“, „charque“, „biltong“.

³⁰³ Hanson, Argentine Meat, S. 28f, Zitat: S. 29.

³⁰⁴ Latham, Wilfrid: The States of the River Plate: Their Industries and Commerce, London 1866, S. 111-115, Zitat: S. 115.

product. Grazing is a science.“³⁰⁵ Als sich die Qualität der Herden dank wissenschaftlicher Zuwendung endlich verbesserte, setzten die Argentinier aber schon auf den Frischfleischhandel. Von einer Investitionsförderung, die das argentinische Parlament 1888 zur Förderung der Fleischindustrie erließ, war die Pökelfleischbranche ausgenommen.³⁰⁶ Acht Jahre später kommentierte das englische „Board of Trade Journal“: „It is likely that [...] the sun-dried beef trade will die out, though, on the whole, it is a cheap and wholesome way of preserving beef, and, for tropical countries, it is at any rate safe.“³⁰⁷ Addierten sich 1877 der Wert der argentinischen Ausfuhren an „Tasajo“ und Fleischextrakt noch zu 480.000 £, machte Dörrfleisch 1908 mit einem Verkaufswert von gut 150.000 £ tatsächlich nur 3,6% des Fleischexports vom La Plata aus.³⁰⁸

Kampflos aufgeben wollten die Hersteller von „Tasajo“ jedoch nicht. Als im Deutschen Reich 1912 die Fleischpreise alle Rekorde brachen und die „Fleischnot“-Hysterie ihren Höhepunkt erreichte, brachte die Pökelfleisch-Industrie vom La Plata ihr Produkt wieder ins Gespräch. Die „Deutsche La Plata-Zeitung“ aus Buenos Aires versuchte die Hausfrau zu ködern: „Geeignet zubereitet ist das Dörrfleisch, besonders für gewisse Speisen – z.B. unser Sauerkraut – ein äußerst schmackhaftes Gericht.“ Aber nicht nur um die Verbraucher wurde geworben. Auch Kapitalbesitzer sollten zu Investitionen animiert werden, da die Fabriken („Saladeros“) der Dörrfleischbranche dringend modernisiert gehörten.³⁰⁹

Dennoch hatten „Cured Beef“ bzw. „Tasajo“ als Massenprodukt keine reelle Chance auf dem Weltmarkt. Die Hauptabnehmer blieben Menschen, deren Nahrungsmittelkonsum fremdbestimmt wurde. Waren das beim „Tasajo“ vor allem Sklaven und Tagelöhner, bekamen das nassgepökelte US-Rind vor allem europäische Soldaten serviert.³¹⁰

Konservendosen

Deutlich erfolgreicher als gepökeltes Trockenfleisch sollte die Fleischkonserve auf dem globalen Markt werden. Ihre Karriere begann 1795, als der Franzose Nicolas Appert ein Verfahren erfand, bei dem Lebensmittel zunächst erhitzt und dann luftdicht verschlossen wurden.³¹¹ Spätestens 1804 gelang es Appert dann, seine Methode praktisch umzusetzen,

³⁰⁵ The Times: The Recent Discussions on the Price of Meat, 31. Oktober 1867, S 7.

³⁰⁶ England Board of Trade (Hrsg.): Meat Exports from the Argentine Republic, in: Board of Trade Journal Bd. 5 (1888), S. 649.

³⁰⁷ England Board of Trade (Hrsg.): Output of Beef and Mutton in Argentina, in: Board of Trade Journal. Bd. 20 (1896), S. 473.

³⁰⁸ Critchell/Raymond, Frozen Meat Trade, S. 308.

³⁰⁹ Deutsche La Plata-Zeitung: Ueber den Verfall der Saladero-Industrie [...], 4. Dezember 1912, Nr. 285.

³¹⁰ Perren, Taste, S. 40f.

³¹¹ Plank, Handbuch der Kältetechnik Bd. 10, S. 1.

zunächst mit dem Einsatz von Glasgefäßen. Dafür gewann er einen Preis, den die Regierung Frankreichs für die Erfindung einer praktikablen Methode zur Konservierung von Lebensmitteln ausgesetzt hatte. 1810 veröffentlichte Appert seine Methode en detail, so dass auf der ersten Weltausstellung 1851 mehrere hundert Varianten der Konservendose zu bestaunen waren. Experten bescheinigten ihr eine kaum zu überschätzende Bedeutung, allerdings vermissten sie beim Konservenfleisch die Frische. Trotz dieses Mangels gehörten Fleischkonserven bereits 1847 zum Standardproviant der britischen Marine.³¹² Ein in England lebender ungarischer Unternehmer hatte schon um 1840 damit begonnen, die Admiralität mit Dosenfleisch zu beliefern. Zunächst produzierte er sogar in England, bevor er die Fertigung 1842 aufgrund des günstigen Angebots an Rohmaterial nach Ungarn verlegte.³¹³ Zwischen 1847 und 1851 bezog die Englische Marine auch Konserven aus Australien. 1851 trieb das Goldfieber jedoch zahlreiche Glückssucher nach Down Under und die dortige Fleischnachfrage entsprechend in die Höhe, so dass sich der Transport nach Großbritannien kaum mehr lohnte. Für die britische Zivilbevölkerung gab es Dosenfleisch ohnehin erst ab 1867 zu kaufen. In diesem Jahr importierte das Vereinigte Königreich immerhin wieder 286.526 Pfund (lb)³¹⁴ Fleisch aus Australien, neben großen Mengen Schaf auch „Corned Beef“. Obwohl es kein Ersatz für Rinderbraten war, stieg die Menge bis auf 16 Mio. Pfund (lb) im Jahr 1880. Dosenfleisch aus Südamerika gab es seit 1871 in Großbritannien, es spielte aber keine herausragende Rolle.³¹⁵

Beim Verbraucher ohnehin schon nicht sonderlich beliebt, erlitt die Fleischkonserve zu Beginn des 20. Jahrhunderts ein wahres PR-Desaster. 1906 veröffentlichte Upton Sinclair seinen Enthüllungsroman „The Jungle“, in dem er die ekelerregenden Zustände in den Fleischfabriken Chicagos anprangerte. „[W]henever meat was so spoiled that it could not be used for anything else, they either can it or else chop it up into sausage. [...] There was never the least attention paid to what was cut up for sausage; there would come all the way back from Europe old sausage that had been rejected, and that was mouldy and white – it would be dosed with borax and glycerin, and dumped into the hoppers, and made over again for home consumption.“³¹⁶ Aufgrund dieser und ähnlicher Passagen waren Fleisch- und Wurstkonserven für einige Wochen nahezu unverkäuflich, die Produktion musste drastisch zurückgefahren werden.³¹⁷ Auch im Frischfleischhandel kam es zu schockierten Re-

³¹² Hanson, *Argentine Meat*, S. 19ff.

³¹³ Perren, *Meat Trade*, S. 70.

³¹⁴ Ein angloamerikanisches Pfund (lb) hat genau 453,59237 Gramm.

³¹⁵ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 8-11.

³¹⁶ Sinclair, *The Jungle*, S. 160.

³¹⁷ *The Times: That the Chicago Meat Packers Should Be [...]*, 11. Juni 1906, S. 9.

aktionen der Verbraucher, über's Jahr gesehen blieb der Absatz jedoch stabil, weil vor allem die Dauerware unter Verdacht stand.³¹⁸ So stand in der Zeitung „The Times“ aus London: „The bulk of the larger pieces of meat, especially of those destined for foreign consumption, may be reasonably sound, even if the most unutterable filth is allowed to enter into the various forms of pottered meats, sausages, and pies.“³¹⁹ Auch in Deutschland erregte das Buch viel öffentliche Aufmerksamkeit und wurde in der Presse rezensiert.³²⁰

Eine ganz spezielle Art des Dosenfleischs erlangte im selben Zeitraum eher positive Berühmtheit: Fleischextrakt, genauer gesagt „Liebig's Fleischextrakt“. 1847 veröffentlichte der deutsche Chemiker Justus Liebig sein Verfahren zur Herstellung eines fettfreien Fleischkonzentrats. Dafür musste das Fleisch extrahiert und die gewonnene Brühe zu einer Paste eingedampft werden, um sie später trocknen und pulverisieren zu können. Der Chemiker hoffte, dass sich sein Fleischextrakt ernährungstechnisch als dem frischen Fleisch gleichwertig erweisen würde. Doch zu Beginn diente er lediglich als ein über die Königliche Hofapotheke in München zu beziehendes Kräftigungsmittel. Das lag vor allem am hohen Preis, schließlich kam 32 Kilo Rindfleisch auf ein Kilo Extrakt. Für die kostengünstige Massenproduktion brauchte es billigeres Vieh. Der Ingenieur und Südamerikaner George C. Giebert schlug Liebig daher vor, den Extrakt in Uruguay zu produzieren. Liebig stimmte zu, und Ende 1862 schickte Giebert die ersten Proben.³²¹

Ein Jahr später erreichte die erste Lieferung des Extraktes die europäischen Märkte. Das Geschäft lief gut an, und bereits 1865 wurde in London eine neue Gesellschaft gegründet, um die Produktion in Südamerika mit britischem Kapital und schottischer Technik zu erweitern. Obwohl Liebig den Fleischextrakt selbst natürlich nicht erfunden hatte, wurde aus seinem Produkt einer der ersten global gehandelten Markenartikel.³²² Sein Erfolg inspirierte sogar so manchen Vertreter der schönen Künste: „Wirst Du als Filet auch nimmer glänzen, wirst Du gleich zu Beefsteak nicht zerhackt, sollst Du doch der Suppe Kraft ergänzen... Und erfunden war der Fleischextrakt.“³²³

Viele andere Hersteller aus aller Welt drängten in den Folgejahren auf den Extrakt-Markt. Trotz dieses globalen ökonomischen Erfolgs war Liebig's Primärziel nicht erreicht worden.

³¹⁸ Hanson, *Argentine Meat*, S. 142.

³¹⁹ *Times*, *Chicago Meat Packers*, 11. Juni 1906.

³²⁰ Sinclair, Upton: *Ist der Sumpf wahr?*, Hannover 1907, S. 25-31.

³²¹ Judel, Klaus: *Die Geschichte von Liebig's Fleischextrakt*, in: *Spiegel der Forschung*, Bd. 20 (2003), H. 1, S. 6-17, S. 7f.

³²² Teuteberg, Hans J.: *Die Rolle des Fleischextrakts für die Ernährungswissenschaft und den Aufstieg der Suppenindustrie*, Stuttgart 1990, S. 14f.

³²³ Bormann, E: *Dank und Lobgesang eines südamerikanischen Fleischextrakttrindviehs*, zitiert nach: Schuster, Adolf N.: *Argentinien* Bd. 1, Diessen 1913, S. 352.

Zwar diente der Extrakt den ärmsten Verbrauchern dazu, sich Suppe zu kochen, die zumindest nach Fleisch schmeckte und auch die Streitkräfte kauften ihn als haltbaren und platzsparenden Teil ihrer Vorräte.³²⁴ Letztlich war das Konzentrat jedoch noch viel weniger ein Ersatz für frisches Fleisch als die gepökelten oder in Dosen konservierten Varianten. „The value of the concentrate as a nutriment was debated, and the best opinion seemed to be that it must be classed as a nerve stimulant rather than as a nourishing food.“³²⁵

Ein echtes Substitut für frisches Fleisch fehlte also noch immer. Nach wie vor gab es kein Angebot, das geeignet gewesen wäre, die Knappheit auf den britischen Fleischmärkten zu beenden. Erst mit der Entwicklung einer praktikablen Methode, Fleisch auf seiner Reise durch Kälte zu konservieren, sollte das Problem gelöst werden.

3.1.2.3. Kühlfleisch in Schiffen und Lagerhäusern

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts hatten die Regierungen Europas in der Regel Methoden der Konservierung begutachtet und getestet, die in der Lage sein mussten, auch die Verpflegung von Truppen und Expeditionen zu verbessern. Spätestens ab dem Jahr 1856 lenkte die in Kontinentaleuropa grassierende Rinderpest die Aufmerksamkeit auf die Möglichkeit des Frischfleischimports. Um die Einfuhr möglicherweise erkrankter Tiere zu reduzieren, experimentierten britische Unternehmen erstmals mit Frischfleischlieferungen und -importen in größerem Maßstab. Aus dem schottischen Aberdeen kamen beträchtliche Mengen frisches Fleisch für die Konsumenten in den Großstädten. Während der Wintermonate erreichten per Dampfschiff Lieferungen aus Hamburg die Verbraucher in London. Gekühlt wurde das Fleisch dabei nur durch die niedrigen Außentemperaturen. Diese Erfahrungen machten deutlich, wie groß die Kostenvorteile des Fleischhandels gegenüber den Viehtransporten tatsächlich waren. Das Geschäft blieb jedoch auf die kalte Jahreszeit beschränkt, denn in den warmen Jahreszeiten waren Frischfleischladungen aus Kontinentaleuropa oder gar aus Übersee dem Verderben ausgeliefert. „The solution to the problem, the interoceanic frozen-meat trade, came after experimentation along two lines: one, the countless applications of the principles of preservation by drying, by salting, by the exclusion of air, by the action of chemical agents, et cetera; the other, the improvement in natural and mechanical refrigeration.“³²⁶

³²⁴ Perren, Meat Trade, S. 73.

³²⁵ Hanson, Argentine Meat, S. 30f, Zitat: S. 31. Für eine ausführliche Darstellung des Gelehrtenstreits hinsichtlich des Extrakt-Nährwerts siehe: Teuteberg, Rolle des Fleischextrakts, S. 23-43.

³²⁶ Hanson, Argentine Meat, S. 27.

Letztere Forschungsrichtung brachte schließlich eine Transportrevolution, ohne die eine Globalisierung des Handels mit Verderblichem nicht möglich gewesen wäre. Für den Frischfleischhandel müssen dabei zwei Methoden unterschieden werden: Das Kühlen und das Gefrieren. Der gekühlte Transport betrifft in erster Linie Rindfleisch („Chilled Meat“), das bei Temperaturen um den Gefrierpunkt (-1 bis max. +3°C) innen weich bleibt. Nur die Oberfläche gefriert. Bei Gefriertransporten wird das Fleisch („Frozen Meat“) bei ca. -20°C tiefgefroren, was zu irreversiblen Gewebeveränderungen führt. Dabei sollte auf ein schnelles Einfrieren geachtet werden, weswegen sich das Tiefgefrieren vor allem für kleinere Tierkörper wie die von Schafen eignet. Auftauen sollte das Fleisch umso langsamer, damit die im Gefrierprozess ausgetretene Flüssigkeit wieder ins Gewebe einziehen kann.³²⁷

Die Geschichte der mechanischen Kühltechnik begann 1755 mit einer Entwicklung William Cullens, Professor an der Universität von Glasgow. Er erfand die erste Eismaschine, eine kleine Laborapparatur.³²⁸ Es brauchte noch viele Jahre der Forschung auf unterschiedlichen Feldern der Physik und Chemie, bevor Jacob Perkins 1834 die erste Kompressionskältemaschine zum Patent anmeldete, als Kühlmittel diente verdichteter Ethyläther. Zehn Jahre später stellte der Arzt John Gorrie eine erste Luftkältemaschine vor, bei der die Kühlung durch Druckluft erzeugt wurde. 1859 bekam der französische Ingenieur Ferdinand Carré ein Patent für seine Absorptions-Kältemaschine mit Ammoniak als Kühlmittel. Damit waren binnen 25 Jahren die drei wichtigsten Typen von Kältemaschinen entstanden. Sie wurden in der Folgezeit permanent weiterentwickelt, so dass 1875 dann nahezu alle auch heute noch verwendeten Kühlsysteme ausgearbeitet waren, von einigen sehr speziellen Methoden abgesehen. In den Pionierländern Frankreich, Australien, Großbritannien und den USA waren Anfänge einer Kühlindustrie zu erkennen.³²⁹

Die kommerzielle Umsetzung der neuen Technik begann wahrscheinlich 1859, als die Velten-Brauerei im französischen Marseille anfang, das zur Kühlung benötigte Eis mit einer Carré-Kältemaschine selber herzustellen.³³⁰ Ein Jahr später wurde eine Eismaschine erstmals Teil eines industriellen Produktionsprozesses. Eine schottische Paraffin-Fabrik installierte die Kompressions-Kältemaschine des in Australien lebenden Schotten James Harrison.³³¹ Im selben Jahr vertraute auch die Bendigo Brauerei nahe Melbourne ihre Hopfen-

³²⁷ Plank, Handbuch der Kältetechnik Bd. 10, S. 20, 47f, 132f.

³²⁸ Thévenot, History of Refrigeration, S. 25 ff.

³²⁹ Thévenot, History of Refrigeration, S. 36-54.

³³⁰ Thévenot, History of Refrigeration, S. 77.

³³¹ Anderson, Refrigeration, S. 83.

und Biervorräte einer Harrison-Maschine an.³³² Nur ein Jahr später gründete der ebenfalls in Australien lebende Engländer Thomas S. Mort in Darlington Harbour bei Sydney die Eisfabrik „New South Wales Fresh Food and Ice Company“, die 1875 um ein Schlachthaus mit Kühlräumen erweitert wurde.³³³

Diese ersten Kältemaschinen hatten alle gemeinsam, dass sie nicht direkt kühlten, sondern Eis produzierten. Noch um 1900 dienten 45% aller Kühlanlagen in den Vereinigten Staaten zur Herstellung von Kunsteis. Selbst viele kommerzielle Kühlhäuser funktionierten zu dieser Zeit auf der Basis von Kunst- oder Natureis.³³⁴ Zwar holte die reine Kühlmechanik in den folgenden Jahren relativ auf, absolut gesehen nahm die Zahl der Eisfabriken jedoch weiter zu, denn die Privathaushalten kauften immer mehr isolierte „Kühlschränke“, die mit Eis befüllt werden mussten. Gab es um die Jahrhundertwende in den USA nicht mal 800 Eisfabriken, waren es 1915 knapp 5000, mit einer Produktion von insgesamt rund 26 Mio. Tonnen Eis.³³⁵

Bis ins frühe 20. Jahrhundert hinein war der Handel mit natürlich geerntetem Eis ein global einträgliches Geschäft. Bereits 1806 versendete der Bostoner Frederic Tudor 130 Tonnen Eis für medizinische Zwecke nach Martinique und Jamaika. In den 1830er Jahren begann er Argentinien und Indien zu beliefern, bevor er 1840 ins Geschäft mit Großbritannien einstieg. Andere folgten seinem Beispiel, und 1872 erreichten die US-Eisexporte die Rekordhöhe von 225.000 Tonnen. Danach gingen die Ausfuhren zurück, nicht aber die Produktion. Spätestens um 1880 wurde Natureis in den USA mit rund 5 Mio. Tonnen zum großen Geschäft, Rekord waren 25 Mio. Tonnen im Jahr 1899. 1907 wurden trotz Fabrikeis und Kühltechnik noch immer 15 Mio. Tonnen geerntet.³³⁶ Ein echter Bedeutungsverlust war vor 1910 kaum zu bemerken, was auch an der bibeltreuen Religiosität der US-Amerikaner lag. „In the middle of the 19th century natural ice was God's own ice, and it was never contemplated that anything could replace it.“³³⁷

Mit dem Natureis begann auch die Geschichte des gekühlten Fleischversands. 1869 fand die wohl erste Fahrt eines „Kühlschiffs“ überhaupt statt, als das Dampfboot „Agnes“ mit einer Ladung direkt in Eis und Salz gepackten Fleisches auf dem „San Antonio“ Richtung

³³² Critchell und Raymond datieren den Einsatz der Harrison-Maschine in der Bendigo-Brauerei auf 1851, also 10 Jahre eher. Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 22.

³³³ Teuteberg, Hans J.: Zur Geschichte der Kühlkost und des Tiefgefrierens, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, Bd. 3 (1991), H. 3, S. 139-155, S. 147.

³³⁴ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 106.

³³⁵ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 66ff.

³³⁶ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 67.

³³⁷ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 67.

Indianola fuhr.³³⁸ In den darauf folgenden Jahren legten auch in New Orleans solche Kühlboote an. Es waren erste Versuche texanischer Viehzüchter, ihr Rindfleisch direkt zu vermarkten. Als der Fleischhändler T.C. Eastman wahrscheinlich im Jahr 1875 seine erste Ladung Fleisch von New York aus nach Großbritannien verschiffte,³³⁹ war die Technik schon weiter. Zwar setzte Eastman ebenfalls auf die Kühlung mit Eis und Salz, doch zumindest verzichtete er darauf, seine frische Ware in Salzlake einzulegen. Nach drei Wochen Überfahrt erreichte das Kühlfleisch in gutem Zustand sein Ziel. So entwickelte sich der Fleischhandel über den Nordatlantik und bereits zwei Jahre später versorgten acht US-Unternehmen die Briten per Schiff mit frischem Rind. Aufgrund der harten Konkurrenz und dem noch recht kleinen Markt in Großbritannien reduzierte sich die Zahl der Wettbewerber jedoch bald.³⁴⁰ Insgesamt lief der Handel jedoch von Beginn an profitabel. Bereits 1885 existierte eine kleine Flotte von 25 Dampfschiffen, die regelmäßig mit Natureis gekühltes Gefrierfleisch von den USA nach Großbritannien transportierten.³⁴¹

Auf der verhältnismäßig kühlen und kurzen Route über den Nordatlantik erwies sich diese einfache Kühlmethode lange als durchaus zuverlässig. Pionier Eastman ließ das Fleisch in einem Zwischendeck lagern, wo kalte Luft aus dem mit Eis und Salz gefüllten Laderaum die Ware kühlte. Bald wurde das System verbessert, indem Ventilatoren die eisige Luft ins Kühldeck bliesen.³⁴² Bei einer anderen Methode schmolz das Eis zunächst, um dann als Eiswasser-Salz-Gemisch durch im Lagerraum verlegte Rohre gepumpt zu werden.³⁴³ Allerdings drohte durch unvorhergesehene Reiseverzögerungen oder sehr warmes Wetter bei beiden Methoden ein vorzeitiges Ende des Eisvorrats und damit der Totalverlust einer gesamten Warenladung. Alles in allem verloren die Händler in den 1870er Jahren immerhin rund 7% ihrer jährlichen Fracht durch Schimmel.³⁴⁴ Britische Befürworter des Frischfleischhandels hofften in diesen Jahren dann auch inständig, dass die Kühlung mit Eis und Salz möglichst bald einer modernen Kühlmechanik weichen möge.³⁴⁵

Da Eis und Salz jedoch ausreichend zuverlässig waren und die Methode nur geringe Investitionen benötigte, blieb sie für die US-Händler auf dem Nordatlantik noch einige Jahre lang erste Wahl.³⁴⁶ 1878 stieg allerdings der Brite Henry Bell als Verkaufsagent für T.C.

³³⁸ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 79.

³³⁹ Thévenot berichtet von einer ersten (Test)Fahrt durch Eastman im Jahr 1873. Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 79.

³⁴⁰ Perren, *Meat Trade*, S. 126. Macdonald, *Food*, S. 295.

³⁴¹ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 79.

³⁴² Anderson, *Refrigeration*, S. 60f.

³⁴³ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 33.

³⁴⁴ Perren, *Meat Trade*, S. 129.

³⁴⁵ Turner, *Cattle Traffic*, S. 53.

³⁴⁶ Cooper, *World Below Zero*, S. 131f.

Eastman ins Kühlfleischgeschäft ein und erkannte schnell die ökonomischen Nachteile der Eiskühlung. Auf den Fahrten blieb viel Frachtraum für Eis und Salz reserviert, den er doch lieber mit zusätzlicher Ware gefüllt gesehen hätte. Also begann Henry Bell gemeinsam mit seinem Bruder James an einer mechanischen Lösung zu arbeiten. Während ihrer Forschungen lernten sie J.J. Coleman kennen und gründeten mit ihm die „Bell-Coleman Mechanical Refrigeration Company“. Ihr erstes Experiment wurde ein voller Erfolg. Die „Circassia“ der Anchor Schifffahrtslinie überquerte 1879 mit einer Ladung Rindervierteln den Nordatlantik, gekühlt durch eine Kompressions-Kältemaschine von Bell-Coleman.³⁴⁷

Vor der Fahrt der „Circassia“ hatte man sich andernorts bereits seit mehr als einem Jahrzehnt bemüht, Fleisch ohne große Eisvorräte an Bord zu transportieren. Der in Australien lebende gebürtige Schotte James Harrison glaubte Anfang der 1870er Jahre eine Lösung gefunden zu haben. Statt Fleisch nur zu kühlen, wollte er es tief gefrieren. Statt Eis mitzunehmen, sollte eine seiner Eismaschinen es während der Fahrt produzieren. So schickte sich Harrison nach Tests an Land 1873 an, die britische Fleischversorgung zu revolutionieren. Leider bekam die Kühlmechanik auf dem Segler „Norfolk“ auf der langen Fahrt von Australien nach London ein Leck. Kühlflüssigkeit trat aus und durchtränkte die 20 Tonnen Rind- und Schaffleisch so sehr, dass sie nicht mehr verkauft werden konnten.³⁴⁸

Nach diesem und anderen Fehlschlägen bei der Äquatorüberquerung wandten sich sowohl Australier und Briten endgültig der Idee mechanischer Frachtraumkühlung zu – ganz ohne Eis. Dabei hatte auch diese Idee bereits einige Jahre zuvor ihren ersten Dämpfer erhalten. Bereits 1868 testete der französische Erfinder Charles Tellier in einer kleinen Fabrik nahe Paris eine Kompressionskältemaschine mit Ethyläther als Kühlflüssigkeit. Ziel des Versuchs war es, eine trockene Kälte um den Gefrierpunkt zu erzeugen, welche die äußere Schicht des gekühlten Fleisches austrocknen und weniger anfällig für Mikroorganismen machen sollte. Nach erfolgreichen Versuchen an Land installierte Tellier noch 1868 seinen Kühlapparat auf der britischen „City of Rio de Janeiro“, um das Konzept auf der Strecke Uruguay-Großbritannien zu testen. Vielleicht hatte der Preis von 8000 Pesos, den die argentinische Regierung im selben Jahr für die Erfindung einer praktikablen Frischfleischkonservierung ausgesetzt hatte, den Ingenieur übermotiviert.³⁴⁹ Auf jeden Fall war Telliers Technik, so wie Harrissons einige Jahre später, zu diesem Zeitpunkt noch nicht hochseetauglich. Ein Defekt an der Kühlanlage beendete den ersten mechanisch gekühlten Fleisch-

³⁴⁷ Sinclair, Joseph: Refrigerated Transportation, London 1999, S. 12.

³⁴⁸ Critchell/Raymond, Frozen Meat Trade, S. 22f.

³⁴⁹ Thévenot, History of Refrigeration, S. 82f.

transport vorzeitig. Es dauerte bis 1876, bevor Tellier mit dem Schiff „Frigorifique“ einen zweiten Versuch unternahm. Um ganz sicher zu gehen, rüstete er den Frachter gleich mit drei Maschinen aus und erzielte einen Achtungserfolg. „The meat embarked in Rouen [...] was in fairly good condition, with a weight loss of at least 25%, on arrival; [...]. On the return voyage, the 25 t of beef laded in Buenos Aires did not travel so well. However, in any event, the movement had begun.“³⁵⁰

Auf Telliers Ergebnissen hätte prinzipiell also aufgebaut werden können, allerdings erwies sich die Trockenluftkühlung für den Fleischhandel als ökonomisch unbefriedigend. Unabhängig davon, ob nun die Hin- oder die Rückfahrt der „Frigorifique“ schief gelaufen war, verlor das Fleisch unter dem Einfluss der „trockenen Kälte“³⁵¹ bis zu 45% seines Gewichts, je nach Dauer der Behandlung. Dazu kam, dass die ausgetrocknete Oberfläche das Fleisch unappetitlich aussehen ließ. Zwar zeigte ein Fleischhandelsunternehmen zunächst Interesse am Kauf der „Frigorifique“, brach die Verhandlungen jedoch bald ab. Insgesamt transportierte das Schiff kaum 10 Tonnen Rindfleisch, bevor es 1879 aus dem Fleischhandelsverkehr gezogen wurde.³⁵²

Der zweite bedeutende Franzose im Bereich der Kühltechnik war Ferdinand Carré. Dessen Absorptions-Kältemaschine auf Ammoniakbasis machte die Fahrt der „Paraguay“ von Marseille nach Buenos Aires und zurück ins französische Le Havre 1877 zu einem ersten echten Erfolg mechanischer Transportkühlung.³⁵³ Die Hinfahrt verlief gut und obwohl sich die Rückfahrt aufgrund dringender Reparaturen um gut zwei Monate verlängerte, kam das steinhart gefrorene Schaffleisch in hervorragendem Zustand in Le Havre an. Trotz dieses Erfolges verfolgten Carrés französische Geldgeber das Projekt „Gefrierfleisch“ nicht weiter, so dass die Ergebnisse der Pioniertätigkeit von Carré ebenso wie die von Tellier zunächst brach lagen. Profit konnten daraus wenig später Großbritannien und seine australasiatischen Kolonien schlagen.³⁵⁴

Bevor es soweit war, ging jedoch der australische Geschäftsmann Thomas S. Mort als Visionär der Globalisierung in die Geschichte ein. Schon 1843 hatte sich Mort der Idee eines transatlantischen Fleischhandels zugewandt. Als ihm Jahre später der französische Ingenieur und Kühltechnikenthusiast Eugène Nicolle vorgestellt wurde, arbeiteten beide ge-

³⁵⁰ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 78ff.

³⁵¹ Tellier publizierte sein Konzept 1871 unter dem Titel „Storage of Meat and other Foodstuffs by Refrigeration and Drying“. – Siehe dazu: Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 80.

³⁵² Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 27f.

³⁵³ Auch der Ablauf dieser Reise scheint strittig zu sein. Joseph Sinclair beschreibt, dass die „Paraguay“ in Frankreich startete und die Rückfahrt in Marseille endete und es für das Ergebnis der Hinfahrt keinen Beleg gebe. Siehe dazu: Sinclair, *Refrigerated Transportation*, S. 11.

³⁵⁴ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 81.

meinsam an einer Lösung. 1861 ließ Mort in Sydney die weltweit erste Eisfabrik bauen, für die Nicolle eigens eine Ammoniak-Kältemaschine entwickelt hatte. Allerdings basierte die Mechanik mehr auf Tüftelei als auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Für den Schiffstransport prüften Mort und Nicolle später auch Telliers Konzept der Trockenluftkühlung, entschieden sich jedoch für das Tiefgefrieren. Bloße Kühlung hätte die Ware nicht länger als 3-4 Wochen frisch halten können, was für die große Entfernung zwischen Australien und Großbritannien entschieden zu kurz war.³⁵⁵

Da es Mort vor allem um den Handel mit Schafffleisch ging, musste er sich bei seiner Entscheidung für das Tiefgefrieren auch keine Gedanken um die Qualität der Ware machen. Viele Tests hatten gezeigt, dass das Fett des Schafs bei der Kühlung um 0°C dazu tendiert unansehnlich grau zu werden.³⁵⁶ So gründete Mort 1874 die "New South Wales Fresh Food and Ice Co.", nur ein Jahr später war der dazugehörige Schlachthof fertig. Mort wollte nicht weniger als die Welt verändern. Beim Eröffnungsbankett sprach Mort über den Hunger auf der Welt: „God provides enough [...]; but the conditions are often not in accord. Where the food is, the people are not; and where the people are, the food is not.“ Mit viel Pathos beschrieb er die Rolle Australiens als Ernährer Europas und präsentierte seine philanthropische Vision eines globalen Lebensmittelmarktes – integriert dank moderner Kühltechnik. „I now say that the time has arrived [...] when the various portions of the earth will each give forth their products for the use of each of all; that the over-abundance of one country will make up for the deficiency of another. [...]; for cold arrests all change. Science has drawn aside the veil, and the plan stands revealed.“³⁵⁷

Um den Plan in die Tat umzusetzen, investierte Thomas S. Mort 1876 rund 80.000 £ in eine Probefahrt, die er damit zwar nicht allein aber wohl federführend finanzierte. Doch auch hier galt: Was auf ebener Erde funktionierte, kann an Bord eines Schiffes leicht versagen. Noch bevor der Segler „Northam“ den Hafen verlassen hatte, verursachten die Bewegungen des Wassers ein Leck an der Kühlanlage. Austretendes Ammoniak drohte die gesamte Ladung zu verderben, und man entlud das Schiff schleunigst wieder.³⁵⁸

Dabei sollte Mort letztlich recht behalten. Die Zeit war tatsächlich reif für einen globalen Lebensmittelmarkt. Noch in Morts Todesjahr 1878 hatte eine Gruppe australischer Viehzüchter eine weitere Untersuchung angestrengt, um herauszufinden, ob sich der Erfolg der „Paraguay“ von 1877 auf der Route Australien-Großbritannien wiederholen ließe. Wie

³⁵⁵ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 18f.

³⁵⁶ Sinclair, *Refrigerated Transportation*, S. 14.

³⁵⁷ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 19f, Zitat: S. 20.

³⁵⁸ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 20f.

Mort setzten sie auf das Tiefgefrieren, entschieden sich dabei aber für einen Apparat der erfolgreichen Newcomer „Bell & Colemann“, die sich im selben Jahr ihren Namen durch die Ausrüstung des Kühlschiffs „Circassia“ gemacht hatten.³⁵⁹ Im Dezember 1879 verließ der Segler „Strathleven“ den Hafen von Melbourne und legte drei Monate später in England an. blieb die Fahrt der „Paraguay“ ein vielbeachtetes Experiment und war die Fahrt der „Circassia“ vor allem eine betriebswirtschaftliche Verbesserung des funktionierenden Nordatlantikhandels, brachen nach der Ankunft der „Strathleven“ die Dämme. Das Fleisch wurde als zart und lecker bewertet und erzielte auf dem Londoner Fleischmarkt einen Preis, der dreimal so hoch war, wie der in Australien. Angesichts dieses Gewinns gründeten die beteiligten Viehzüchter die „Australian Frozen Meat Export Co.“ mit einem Grundkapital von 100.000 £. Weitere 80.000 £ investierten sie in technische Verbesserungen. Bereits Ende des Jahres 1880 ging die „Protos“ mit Fleisch von 4600 Schafen und Lämmern und 100 Tonnen Butter auf die Reise. Ein Jahr später stiegen neuseeländische Geschäftsleute in den Handel ein und ließen die „Dunedin“ in See stechen. Trotz vieler Pannen kam sie wohlbehalten in London an und konnte ihre Ladung gewinnbringend absetzen.³⁶⁰

Damit war das Problem der Konservierung prinzipiell gelöst und dem massenhaften Transport von frischem Fleisch stand technisch nichts mehr im Weg. Im 1881 erschienenen Abschlussbericht des Komitees der britischen „Society of Arts“ zur Ernährungsfrage erklärte das Gremium jedoch, dass es sich nicht in der Lage sähe, das Preisgeld von 100 £ zu vergeben, die Sir Walter Trevelyan für den Erfinder der geeignetsten Methode zur Konservierung von Frischfleisch ausgesetzt hatte. Über die Gründe kann an dieser Stelle nur spekuliert werden: Vielleicht war der Bericht schon geschrieben, als die „Strathleven“ den Hafen von London erreichte. Eventuell gehörte die Mehrzahl der Mitglieder des Komitees auch zu jenen Skeptikern, die Kühl- und Gefriertransporte noch Mitte der 1880er Jahr für experimentell und ungeeignet zur Versorgung der Nation hielten: Kühlung sei schlecht für das Fleisch, die nötigen Investitionen prohibitiv hoch und die Schwierigkeiten beim Verkauf für Einzelhändler zahllos.³⁶¹ Historisch gesehen muss der Komiteebericht in jedem Fall als Fehler bewertet werden. So sahen das auch Critchell und Raymond: „Without doubt, the introduction of frozen meat in 1880 settled the whole difficulty. [...] Emphatically, Sir Walter Trevelyan's £100 prize should have been awarded to Thomas Sutcliffe Mort, of Sydney.“³⁶²

³⁵⁹ Sinclair, *Refrigerated Transportation*, S. 7; Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 81.

³⁶⁰ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 30-42.

³⁶¹ Simmonds, Peter L.: *The Animal Food Resources of Different Nations* [...], London 1885, S. 18.

³⁶² Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 6.

Als Auszeichnung für das Lebenswerk des Visionärs globaler Nahrungsmittelmärkte wäre diese Ehre tatsächlich zu rechtfertigen gewesen. Rein technisch und operativ gesehen, hätte der Preis aber wohl an die Gebrüder Bell und ihren Kompagnon Coleman gehen müssen. Ihre Erfindung erst hatte den transnationalen Fleischhandel revolutioniert und den gewinnbringenden Transport über die Ozeane überhaupt ermöglicht. Anders als die Maschinen der Konkurrenz, die mit giftigem Ammoniak oder leicht entzündlichem Methyläther kühlten, war der Bell/Coleman-Apparat dank Luftkühlung ungefährlich für Schiff oder Ladung, ohne ineffizienter zu sein.³⁶³ Er legte die Grundlage für den schnell wachsenden Handel mit Gefrierfleisch zwischen den britischen Konsumenten und den Anbietern aus Australien und später Argentinien.³⁶⁴ Erst mit Beginn der 1890er Jahre wurde die Bell/Coleman-Maschine peu a peu durch Anlagen ersetzt, die weniger Energie verbrauchten.³⁶⁵ Große Bedeutung bekam die CO₂-Kompression, die der US-Amerikaner Thaddeus Lowe im Jahr 1866 entwickelt hatte.³⁶⁶

Gesetzt wurde der jeweils gültige Standard von den Briten. Nach den ersten erfolgreichen Fahrten überließen sie nichts mehr dem Zufall bzw. der Kompetenz ihrer Kolonien oder Handelspartner. Zwischen 1882 und 1913 wuchs die britische Kühlschiffflotte beinahe linear von 0 auf 230 Schiffe an und stellte damit von Beginn an mit Abstand die meisten Kühlschiffe. Auch die Menge an verfügbarem Frachtraum pro Schiff wuchs über die Jahre. Waren es um 1900 noch um die 5000 m³, stieg dieser Wert in den nächsten Jahren bis auf das dreifache an.³⁶⁷

Ein entscheidendes Detail konnte vor 1914 allerdings dann doch noch nicht zur vollsten Zufriedenheit gelöst werden: Um Produktion und Konsumtion von Rindfleisch umfassend globalisieren zu können, fehlte dem Fleischhandel noch die Möglichkeit, statt nur tiefgefrorenes auch gekühltes Rindfleisch aus Australien oder Neuseeland bis nach Europa oder Nordamerika liefern zu können. Ein erster Versuch australischer Händler schlug 1894 komplett fehl. Neuseeländische Händler machten es ein Jahr später etwas besser, es blieb aber bei einem leidlich erfolgreichen Test. Zwar waren laut Firmenchronik des Fleischhändlers Borthwick große Teile des Fleisches essbar, als der Segler in England anlegte, ein kommerzieller Durchbruch war es jedoch noch nicht. So experimentierte man in Australien erst nach dem Ersten Weltkrieg wieder mit gekühlten Fleischtransporten gen Europa.

³⁶³ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 81.

³⁶⁴ Hochhaus, Karl-Heinz: *Deutsche Kühlschiffahrt (1902-1995)*, Bremen 1996, S. 10.

³⁶⁵ Anderson, *Refrigeration*, S. 125.

³⁶⁶ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 42.

³⁶⁷ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 83.

Ausgereift war dieser Handel jedoch erst nach dem Zweiten Weltkrieg.³⁶⁸ Bis dahin blieb eine letzte kleine Barriere für eine wirklich erdumspannende Integration der Rindfleischmärkte bestehen.

Doch nicht nur an der Schiffskühlung wurde weiter gearbeitet, denn mit ihrer Entwicklung war der Frischfleischhandel bei weitem noch nicht ausgereift. Mit Ankunft der Schiffe begann die zweite große Herausforderung für den noch jungen Handel: Die Distribution an Land. „Freezing is [...] prejudicial to the meat, and commercially somewhat expensive, since it necessitates the construction not only of ordinary ice-houses, but of freezing chambers at the ports of shipment and landing, and there are innumerable impediments in the way of getting the frozen produce delivered untainted to the customer.“³⁶⁹ So herrschte in den 1870er und 1880er Jahren bei den Fleischhändlern und Verkaufsgenten bereits lange vor Ankunft des Schiffes hektische Betriebsamkeit. Ein hohes Tempo beim Abverkauf war ihre größte Tugend, denn sobald das Fleisch aus den rund 0oC kalten Lagerräumen des Schiffes kam, begann es zu „schwitzen“ und seine Ähnlichkeit mit frisch geschlachtetem Fleisch zu verlieren.³⁷⁰ Dann verminderte sich nicht nur sein Verkaufswert, sondern es konnte je nach Erscheinung auch die Stimmung in der Bevölkerung gegenüber importiertem Fleisch negativ beeinflussen – und damit die zukünftige Nachfrage. Lag das Schiff noch ein paar Tage im Hafen, blieb dem Händler eine kleine Frist, in der er einen Käufer finden konnte. Doch die war aufgrund der engen Fahrpläne begrenzt und kostete in der Regel zusätzlich Geld.³⁷¹ Stand das Geschäft, wurde das Fleisch entladen und zumeist per Bahn verschickt. Die Waggonen waren in den ersten Jahren allerdings noch nicht gekühlt. Allenfalls einige Löcher in den Wänden sorgten für eine bescheidene Ventilation. „[A] practice which gave the contents a good chance of arriving at their destination covered in soot and coal dust.“³⁷²

Ab Hafen bestimmten also eine Art Wettlauf gegen die Zeit und die Hoffnung auf nicht allzu schlechte Transportbedingungen das Geschäft mit dem Fleisch. Damit waren die Preisrisiken, mit denen die Kühlfleischhändler in den ersten Jahren zu kämpfen hatten, jedoch nicht beendet. Gelangte nämlich zu viel Fleisch auf einmal auf den Markt, zum Beispiel weil die Ladungen verschiedener Konkurrenten zeitgleich eintrafen, sank der Preis selbst für die frischeste Ware. „The problem of markets over-supplied with arrivals of

³⁶⁸ Harrison, Godfrey P.: Borthwicks – A Century in the Meat Trade, 1863-1963, London 1963, S. 28.

³⁶⁹ Simmonds, Animal Food Resources, S. 18.

³⁷⁰ Putnam, George E.: Supplying Britains Meat, London 1923, S. 69f.

³⁷¹ Perren, Meat Trade, S. 130.

³⁷² Perren, Meat Trade, S. 130.

chilled beef was not entirely solved even with arrivals of adequate cold storage space in Britain. Using nineteenth-century refrigeration techniques chilled meat had only a limited storage life of around 35 days.³⁷³

Deutlich besser wurde die Situation, als in den 1880er Jahren erste gekühlte Lagerhäuser in Großbritannien entstanden. Ansätze gab es bereits in den 1870er Jahren. Critchell und Raymond berichten von einem frühen Experiment in den Docks von London – inspiriert von den Kühlfleischlieferungen aus den USA. Die verwendete Technik, eine mit Eis gefüllte Regenrinne auf dem Dach eines herkömmlichen Lagerhauses, dürfte den Versuch allerdings zu frühem Scheitern verurteilt haben.³⁷⁴ Das erste Kühlhaus Großbritanniens, das diesen Namen auch verdiente, war ebenfalls eine Reaktion auf den noch jungen Frischfleischhandel. Daniel Tallermann hatte es 1877 in den Räumen seiner „Fresh Preserved Meat Agency“, offensichtlich eine Verkaufagentur für US-Kühlfleisch, in der Londoner „Upper Thames Street“ errichtet. War dem Unternehmen selbst kein großer Erfolg beschieden, so tat das Kühlhaus seinen Dienst und wurde in den 1880er Jahren von einer neuseeländischen Firma aufgekauft. Weitere Kühlhäuser, die speziell für den US-Kühlfleischhandel gebaut wurden, gab es in London wohl nicht. Trotzdem war die Entstehung von Kühlhäusern untrennbar mit dem sich globalisierenden Vieh- und Fleischhandel verbunden und konzentrierte sich in den Häfen.³⁷⁵ Vor allem profitierte die Branche von der Infrastruktur der australasiatischen und südamerikanischen Gefrierfleischhändler, die in den 1880er Jahren mit Lamm und Schaf auf den britischen Markt drängten. „As these meats also needed cold storage they provided an extra incentive for the engineering industry to produce the necessary equipment for low temperature storage plants.“³⁷⁶ In den Docks von London eröffnete die „London & St. Katharine Docks Co.“ bereits 1882 einen zunächst recht kleinen, aber schon mechanisch gekühlten Keller. Fasste das „Kühlhaus“ zunächst nur um die 500 Schafskörper, wurde es in den Jahren darauf beträchtlich erweitert.³⁷⁷

In dieser Zeit erhielt auch der Hafen von Liverpool, wo in erster Linie Vieh aus den USA auf seine Schlachtung wartete sein erstes Kühlhaus. Am schnellsten verbreitete sich die neue Technik jedoch in London, wo es 1896 bereits elf Kühlhäuser gab. Gerade noch einmal so viele existierten im restlichen Königreich und fast alle waren privat und wohl zu-

³⁷³ Perren, *Meat Trade*, S. 132.

³⁷⁴ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 164.

³⁷⁵ Pidgeon, Dan: *Cold Storage – Its Principles, Practice, and Possibilities*, in: *Journal of the Royal Agricultural Society of England*, Folge 3, Bd. 7 (1896), S. 601-617, S. 615f.

³⁷⁶ Perren, *Meat Trade*, S. 130ff.

³⁷⁷ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 164f.

mindest zur Hälfte für den Außenhandel reserviert.³⁷⁸ Aufgrund dieser Fixierung wurde in jenem Jahr die Forderung laut, dass alle britischen Städte mit mehr als 50.000 Einwohnern wenigstens ein öffentliches Kühlhaus bekommen sollten. Das würde die Häfen entlasten und das Fleisch könnte effizienter vermarktet werden.³⁷⁹ Den Zwischen- und Einzelhändlern hätte ein solcher Zugang zu gekühltem Lagerraum ihr Geschäft tatsächlich spürbar erleichtert, da sie dadurch langfristiger und mit weniger Verlusten kalkulieren können, was letztlich auch den Kunden zugute kommen sollte.³⁸⁰

1899 eröffnete in Manchester das erste dieser öffentlichen Kühllhäuser mit einer Fläche von rund 12.000 m³. Nur ein Jahr später gab es in Großbritannien bereits 400.000 m³ gekühlten, öffentlichen Lagerraum, 40% davon in London. Zehn weitere Jahre später waren 1.000.000 m³ erreicht, und in Southampton stand mit einer Anlage von 56.000 m³ das größte gekühlte Lager außerhalb der USA. Zu diesem Zeitpunkt tauchte auch der Begriff der „Kühlkette“ bereits in der Fachliteratur auf.³⁸¹ Einen zu Beginn vernachlässigten aber bald angemahnten Teil der neuen Infrastruktur stellten Räume dar, in denen das Gefriergut einwandfrei auftauen konnte. Sie sollten den Fleischern helfen, ihren Kunden saftige und appetitliche Ware anzubieten. Unsachgemäß aufgetaute Stücke hatten dem Ruf der Branche geschadet,³⁸² obwohl schon zu Beginn des Handels der Vorschlag aufkam, man solle gefrorenem Fleisch doch entsprechende Anleitungen beilegen.³⁸³ Nicht von ungefähr konnte der verantwortliche Redakteur in der „Times“ 1894 einen recht ausführlichen Artikel über ein neues Auftauverfahren der „Nelson Brothers“ platzieren.³⁸⁴

Spätestens 1912 waren die Kühlanlagen in London daher dermaßen überfüllt, dass die Hafenbehörde eingreifen musste. Eine entsprechende Vereinbarung mit ausländischen Produzenten und Reedern sowie den Importeuren und Händlern aus London sorgte dafür, dass die bestehenden Kühllhäuser erweitert und modernisiert wurden.³⁸⁵ 1913 lobte dieselbe Behörde ein gerade am „Smithfield Markt“ entstehendes Kühlhaus als Zeichen des Vertrauens der Briten in den Gefrierfleischhandel und als Sinnbild durchdachter Organisation.³⁸⁶

In den USA hatte man mit dem Bau von gekühlten Lagerhäusern wahrscheinlich bereits 1865 begonnen, als am New Yorker „Fulton Markt“ ein mit Natureis und Salz gekühltes

³⁷⁸ Pidgeon, Cold Storage, S. 615f.

³⁷⁹ Gibson, Herbert: The Foreign Meat Supply, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Folge 3, Bd. 2 (1896), S. 206-219, S. 218.

³⁸⁰ Pidgeon, Cold Storage, S. 613.

³⁸¹ Thévenot, History of Refrigeration, S. 105-108.

³⁸² Pidgeon, Cold Storage, S. 610.

³⁸³ The Times: Frozen Meat (Leserbrief), 24. Juli 1868, S. 7.

³⁸⁴ The Times: The Thawing of Frozen Meat, 5. November 1894, S. 11.

³⁸⁵ The Times: London's Frozen Meat Trade - Storage Facilities at the Docks, 18. Juli 1912, S. 20.

³⁸⁶ The Times: New Accommodation for Frozen Meat - Port Authority's Plans, 1. November 1913, S. 22.

Warenlager entstand. Gedacht war es vor allem für seltenes und kostbares Fleisch wie Wild und Geflügel. Mit dem Ende der 1870er und dem Beginn der 1880er Jahre setzte sich die Idee gekühlter Lagerhaltung durch.³⁸⁷ Gleichzeitig vereinfachte der Einsatz von Eismaschinen nicht nur die allgemeine Lagerhaltung, sondern machte auch Fleischproduktion und -vertrieb effizienter. William Willson schrieb 1882: „Anyone who has observed the trade will remember that every eight or ten years there is a revolution in it, and one is now coming over us.“³⁸⁸ Während der Fleischversand auf dieser Basis den überregionalen Viehhandel sowohl innerhalb der USA als auch auf dem Nordatlantik abzulösen begann, entstanden in Chicago, Boston, East Saint Louis, Illinois und Baltimore große Kühllhäuser. Anders als in Großbritannien, wo sie zu Beginn den Fleischhändlern vorbehalten waren, dienten sie der Allgemeinheit. So wuchsen die Kühllhäuser in Größe und Anzahl mit der Bevölkerung. 1891 eröffnete ein achtgeschossiger Bau mit 30.000 m³ mechanisch gekühltem Lagerraum in Philadelphia. Zwei Jahre später bekam Milwaukee ein 10.000 m³ fassendes Kühlhaus, das zunächst mit Eis und Salz später aber mechanisch kühlte. Ein Jahr darauf entstand das Kühlhaus des „Quincy Markt“ in Boston, mit 250.000 m³ das wahrscheinlich weltweit größte Kühlhaus dieser Zeit.³⁸⁹

In diese Zeit des Booms fielen aber auch die Veröffentlichungen zweier großer Enthüllungsbücher. Das war zum einen „The Jungle“ mit seinen expliziten Beschreibungen der unhygienischen Zustände in den Schlachthöfen Chicagos, zum anderen Russells „The Greatest Trust in the World“, das die manipulative Marktmacht der Fleischkonzerne zum Thema hatte. Es dürfte daher kein Zufall sein, dass sich gerade in diesen Jahren öffentliche Kritik auch an der neuen Kühlkette zu regen begann. Zum einen befürchteten die Kritiker, dass die Lagerung von Lebensmitteln in Kühllhäusern gesundheitsschädlich für den Verbraucher sei. „[This] was to some extent justifiable, many traders concealed the use of refrigeration and sold as fresh, sometimes after thawing and rewarming, produce coming from cold stores.“³⁹⁰ Eine tatsächliche Gesundheitsgefährdung durch gekühlte Lager konnte allerdings nicht festgestellt werden. Nichtsdestotrotz hielten sich die hygienischen Bedenken und im Kongress der USA wurde bis zum ersten Weltkrieg das ein oder andere Mal versucht, kühlhauskritische Gesetze auf den Weg zu bringen. Zum zweiten vermutete man, dass es durch die verlängerte Vorratshaltung verstärkt zu Preisspekulationen und Marktmanipulationen kommen könnte. Auch mit diesem Vorwurf setzten sich sowohl das

³⁸⁷ Thévenot, History of Refrigeration, S. 106.

³⁸⁸ Wade, Chicago's Pride, S. 213.

³⁸⁹ Thévenot, History of Refrigeration, S. 106.

³⁹⁰ Thévenot, History of Refrigeration, S. 107.

Landwirtschaftsministerium der USA als auch parlamentarische Kommissionen einzelner US-Bundesstaaten auseinander. Sie kamen alle zu dem Schluss, dass die Kühltechnik sowohl Produzenten und Händlern als auch Verbrauchern vor allem Vorteile brächte.³⁹¹

Das galt natürlich nicht für alle und jeden. Die neue Kühltechnik und die durch sie näher rückende Globalität eines integrierten Fleischmarktes sorgten für einen dramatischen Strukturwandel. Damit übernahm die technische Entwicklung das, was ursprünglich Aufgabe der Wirtschaftspolitik war: Märkte zu öffnen bzw. erreichbar zu machen. „What the repeal of the Corn Laws has been to the cultivation of grain in this country, the invention of refrigerators is likely to be to the raising of cattle.“³⁹²

3.1.3. Freihandel und Wirtschaftspolitik

So eindeutig wie Transport- und Kälterevolution essenziell für die Globalisierung des Rindfleischhandels waren, so uneindeutig ist, wie wichtig die Liberalisierung des Handels für die Globalisierung der Nahrungsmittelmärkte im 19. Jahrhundert war. Als Startschuss zur ersten Phase des globalen Nahrungsmittelhandels – dem Getreidehandel – war sie zweifellos von grundlegender Bedeutung. Knut Borchardt zufolge, ist diese Bedeutung übers gesamte 19. Jahrhundert gesehen jedoch bei weitem nicht so groß, wie liberale Ökonomen³⁹³ sie grundsätzlich einschätzen.³⁹⁴ Hinsichtlich der Globalisierung des Rindfleischhandels ist ihre Wirkung sogar völlig uneindeutig. Ein Minimum an Marktoffenheit vorausgesetzt, waren es keinesfalls die Hochphasen der Liberalisierung, welche seit den 1840er Jahren die weitere Integration der Fleischmärkte beförderten.³⁹⁵ Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Teilprotektion der britischen Vieh- und Fleischmärkte für die Globalisierung des Rindfleischhandels weit wichtiger war.

Am Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts war Freihandel noch nicht viel mehr, als eine federführend von Adam Smith vorgetragene, zunehmend breiter diskutierte Vision – eine Kritik am Ideal des Merkantilismus, dem Export ohne Import. Diese Zeit stellt die erste Phase der Freihandelsgeschichte dar.³⁹⁶ Das Hauptwerk David Ricardos, in welchem er den Import von Agrargütern als unabdingbar für die weitere industrielle Entwicklung Großbritanniens erklärte, stand noch aus und mit ihm die Öffnung der britischen Nah-

³⁹¹ Thévenot, *History of Refrigeration*, S. 107.

³⁹² Macdonald, *Food*, S. 292.

³⁹³ Siehe dazu beispielsweise die Beiträge von Carl C. von Weizsäcker und Jürgen B. Donges im *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte: Ehmer, Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte (2/2003)*, S. 11-18; S. 19-34.

³⁹⁴ Borchardt, *Globalisierung*, S. 22f.

³⁹⁵ Collins, *Agrarian History*, S. 109.

³⁹⁶ Trentmann, *Frank: Free Trade Nation – Commerce, Consumption, and Civil Society in Modern Britain*, New York 2008, S. 5.

rungsmittelmärkte. Noch ungetrübt von empirischen Rückschlägen konnte sich in dieser Epoche die rein ökonomische Lehre vom Wohlstand durch Arbeitsteilung und Marktausweitung mit der Hoffnung verbinden, das freie Wirtschaften die Menschheit auf ein höheres moralisches Level führen und den Krieg ein für alle Mal überwinden helfen würde. Tatsächlich hätten offene Märkte zu dieser Zeit nicht unbedingt zur besseren Versorgung der britischen Bevölkerung geführt. Für eine massenhaft günstige Versorgung mit Korn und auch Fleisch aus Übersee waren die Transportkosten noch zu hoch und in Europa selbst herrschte Krieg, die Preise waren entsprechend hoch.³⁹⁷

Das Ende der napoleonischen Kriege in Europa im Jahr 1815, die Aufhebung der Kontinentalsperre und die Neuordnung Europas durch den Wiener Kongress markieren den Beginn der zweiten Phase der Geschichte des Freihandels.³⁹⁸ Die europäischen Getreidemärkte begannen sich nun zögerlich zu integrieren und auch die USA hätten in vielen Jahren tatsächlich günstiges Getreide liefern können. In Großbritannien blieb dem Freihandel am Beginn dieser neuen Phase der politische Durchbruch jedoch noch versagt. In den 1820er Jahren setzte William Huskisson, bereits 1814/15 als Freihändler in Erscheinung getreten, jedoch erste Meilensteine. Als Abgeordneter, Präsident des „Board of Trade“ und kurzzeitiger Kriegsminister verfolgte er mit seinen Finanzetats und Reden³⁹⁹ freihändlerische Ziele. Noch behinderten jedoch Einfuhrzölle auf Agrargüter („Corn Laws“) eine umfassende Versorgung des Landes von Außen – und damit den Industrialisierungsprozess. Nutznießer waren vor allem die aristokratischen Grundbesitzer, die von hohen Getreidepreisen ökonomisch und vom gebremsten Strukturwandel politisch profitierten.⁴⁰⁰

3.1.3.1. Britische Wirtschaftspolitik

1846 brach die alte merkantilistische Handelspolitik endgültig in sich zusammen. Der Umschwung zugunsten des freien Außenhandels hatte vor allem zwei Gründe. Mit „Anti-Corn Law League“ opponierte seit einigen Jahren eine freihändlerische Bewegung gegen den Nahrungsmittelprotektionismus, in der bürgerliche Liberale gemeinsam mit den arbeiterbewegten „Chartisten“ auftraten. Entstanden aus lokalen Protestinitiativen des Teuerungsjahres 1838, geriet die mittelständisch geprägte Liga schnell auch unter den Einfluss evangelikaler Ideen, die Freihandel zu einem Willen Gottes erklärt hatten. Entsprechend gut organi-

³⁹⁷ Ernle, Rowland E. P.: English Farming – Past and Present, London 1922, S. 270. Trentmann, Free Trade Nation, S. 5.

³⁹⁸ Trentmann, Free Trade Nation, S. 5.

³⁹⁹ Huskisson, W[illiam]: Free Trade Speech, London 1826.

⁴⁰⁰ Ernle, English Farming, S. 270, Trentmann, Free Trade Nation, S. 5.

siert und mit politisch wie rhetorisch versierten Leuten an der Spitze, fuhr die Liga eine einflussreiche Kampagne für Freihandel im Allgemeinen und gegen die „Corn Laws“ im Besonderen.⁴⁰¹ Obwohl sich die Versorgungslage der Briten nach 1821 trotz Einfuhrzöllen spür- und messbar verbesserte, konnte die Liga den britischen Agrarprotektionismus mit ihrer Kampagne sukzessive und nachhaltig schwächen. Schlechte Zeiten wie die Jahre 1838-41 schienen die Freihändler immer wieder zu bestätigen. Nach der schlechten englischen Ernte 1845 und der irischen Hungersnot von 1846 waren die Importbeschränkungen dann endgültig nicht mehr zu halten. Premierminister Robert Peel ließ die „Corn Laws“ aufheben und den allgemeinen Zollsatz senken.⁴⁰² Die Hochzeit des Freihandels war endgültig angebrochen. Allerdings verblieben die britischen Getreidepreise noch bis in die 1870er Jahre auf einem recht hohen Level, was den noch immer recht hohen Transportkosten, sowie externen Phänomenen wie dem Krimkrieg und dem allgemeinen Bevölkerungswachstum geschuldet gewesen sein dürfte.⁴⁰³

Möglichst niedrige Preise für Lebensmittel wurden nun zur bestimmenden Größe der britischen Politik. Die Masse der Bevölkerung sollte sich günstig versorgen können. Für die freihändlerische Bewegung war ein freier Außenhandel das erfolgversprechendste Mittel dazu. Aber auch die Herrschaftsfrage wollte sie mit ihrer Kampagne stellen, ganz im Sinne der Aufklärung und des neuen bürgerlichen Selbstbewusstseins. „The lords of the soil, once dominant in Parliament, had secured to themselves a monopoly in the food of the people. The ensure high rents, it had been decreed that multitudes should hunger. Such a monopoly was not to be endured; and so soon as public opinion had fully accepted the conclusion of science, it fell before enlightened statesman and a popular Parliament.“⁴⁰⁴ Doch es ging den „erleuchteten“ Staatsmännern im nun etwas bürgernäheren Unterhaus sicherlich nicht nur darum, ein Monopol zu brechen. Es ging auch darum, die privatwirtschaftlich finanzierte Industrialisierung Großbritanniens und damit die Globalisierung voranzutreiben. Und das ging nur, wenn bis dato in der heimischen Landwirtschaft eingesetzte Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) in den industriellen Sektor umgeleitet würden, was das Angebot an heimischen Agrarprodukten zunächst einmal verknappte. Das importierte Lebensmittel möglichst billig sein sollten, hatte vor allem zwei Gründe.

⁴⁰¹ McCord, Norman: *The Anti-Corn Law League 1838-1846*, London 1975, Trentmann, *Free Trade Nation*, S. 5f.

⁴⁰² Ashley, Maurice: *The People of England*, London 1982, S. 144, Trentmann, *Free Trade Nation*, S. 40.

⁴⁰³ O'Rourke/Williamson, *Globalization and History*, S. 81ff.

⁴⁰⁴ May, Thomas E.: *The Constitutional History of England Bd. 3*, London 1906, S. 417f.

Grund Nummer Eins war machtpolitischer Natur. Die Menschen sollten ruhig gehalten werden. Nun lassen hochaggregierte zeitgenössische Statistiken den Schluss zu, dass es den Menschen im Vereinigten Königreich dieser Zeit so schlecht nicht gegangen sein kann. Tatsächlich waren die Reallöhne in Großbritannien in den Jahren nach 1815 um 15-25% gestiegen. Allerdings wuchsen sie weit weniger stark als die Gesamtwirtschaft, die 50-60% zugelegt hatte. „Why then, the persistent belief in stagnation or decline, and the fact that the years between 1816 and 1848 formed the most rebellious period in the history of the British working class? The answer lies essentially in the fact that in a period of a rapidly changing social and industrial structure wage indices do not tell the whole story.“⁴⁰⁵ Allein in Manchester gab es 1837 rund 50.000 Arbeitslose. Wer Arbeit hatte, leistete bis zu 72 Stunden pro Woche. Zahlreiche Menschen starben an Hunger und die Brotpreise stiegen weiter. In den Familien der abhängig Beschäftigten war die Kindersterblichkeit hoch. In dieser Situation erstarkte die Arbeiterbewegung. Für die Regierung war es also eine rationale Entscheidung, den Forderungen der „Anti-Corn-Law-League“ nachzugeben und die Wünsche nach günstigerem Brot zu befriedigen. Auf diese Weise konnten sie der politisch radikaleren Bewegung der „Chartisten“ den Wind aus den Segeln nehmen. Diese kämpfte seit dem Ende der 1830er Jahre als gewerkschaftsnahe und sozialistisch beeinflusste Organisation für noch viel weitergehende demokratische Reformen, wie die Einführung des allgemeinen Wahlrechts oder die Abschaffung der Armengesetze.⁴⁰⁶

Der zweite Grund war ökonomischer Natur. Mit der privatwirtschaftlich-kapitalistischen Industrialisierung war ein Arbeitsmarkt entstanden, auf dem weitgehend besitzlose Arbeiter gegen einen entsprechenden Lohn ihre Arbeitskraft anboten. Legt man die Theorie vom objektiven Wert (Arbeitswertlehre) zugrunde, wird die langfristige Lohn-Untergrenze von den Lebenshaltungskosten des Arbeiters und seiner Familie festgelegt. „Der Wert der Arbeitskraft [...] ist bestimmt durch die zur Produktion, also auch Reproduktion, dieses spezifischen Artikels notwendige Arbeitszeit. [...] Die zur Produktion der Arbeitskraft notwendige Arbeitszeit löst sich [...] auf in die zur Produktion dieser Lebensmittel notwendige Arbeitszeit. [...] Die Summe der Lebensmittel muß also hinreichen, das arbeitende Individuum als arbeitendes Individuum in seinem normalen Lebenszustand zu erhalten.“⁴⁰⁷ Werden Lebensmittel wie Getreide oder Fleisch günstiger, sinken Wert und Preis der Arbeitskraft und damit die Lohn- und Produktionskosten. Auch die Autoren der „History of the Frozen

⁴⁰⁵ Pollard, Sidney/Crossley, David W.: *The Wealth of Britain*, London 1968, S. 200-204, Zitat: S. 204.

⁴⁰⁶ Ashley, *People of England*, S. 139.

⁴⁰⁷ Marx, *Kapital* Bd. 1, S. 184f.

Meat Trade“ waren sich dieses Zusammenhangs offensichtlich bewusst: „The manufacturers upon whom the wealth and industrial fame of England and Scotland rest owe an enormous debt of gratitude to the pioneers of the frozen meat trade, by whose efforts their work-people have been able to get plenty of sound and cheap meat.“⁴⁰⁸

Eine andere Möglichkeit, die Lohn- und damit die Produktionskosten zu senken, wäre theoretisch die, den Lohn durch Zwang auf ein absolutes Minimum zu drücken. „Die [...] Minimalgrenze des Werts der Arbeitskraft wird gebildet durch den Wert einer Warenmasse, ohne deren tägliche Zufuhr der Träger der Arbeitskraft, der Mensch, seinen Lebensprozeß nicht erneuern kann, also durch den Wert der physisch unentbehrlichen Lebensmittel. Sinkt der Preis der Arbeitskraft auf dieses Minimum, so sinkt er unter ihren Wert, denn sie kann sich so nur in verkümmerter Form erhalten und entwickeln.“⁴⁰⁹ Ganz abgesehen davon, dass eine solche Kostensenkung ethisch kaum zu rechtfertigen ist, bedeuten zu kurz gehaltene Verbraucher auch das Ende wirtschaftlichen Wachstums. Das legt zumindest die ökonomische Theorie nahe. Würde die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung nur das Überlebensnotwendige konsumieren, fehlt Nachfrage, die eine industrielle Massenproduktion und damit die arbeitsteilige Ökonomie rechtfertigen bzw. überhaupt erst ermöglichen würde. Der Ökonom Karl G. Zinn zieht in einem theoretischen Beitrag zur Konsumgeschichte folgendes Resümee: „Ohne Konsumwachstum kein Wirtschaftswachstum in Friedenszeiten – Ohne Wirtschaftswachstum gerät das kapitalistische Wirtschaftssystem in eine mehr oder weniger tiefe Krise. Die herausragenden Krisenerscheinungen sind (Massen)Arbeitslosigkeit, Investitionsverfall, Insolvenzen, schwindende Gewinne.“⁴¹⁰ Mangelnde (Binnen)Nachfrage ließe sich innerhalb eines integrierten Wirtschaftsraums daher allenfalls für eine gewisse Zeit ausgleichen.⁴¹¹ Eine breite Bevölkerungsmehrheit zu Verzicht

⁴⁰⁸ Critchell/Raymond, Frozen Meat Trade, S. 313.

⁴⁰⁹ Marx, Kapital Bd. 1, S. 187.

⁴¹⁰ Zinn, Karl G.: Überkonsum und Konsumsättigung als Probleme reifer Volkswirtschaften, in: Walter, Rolf (Hrsg.): Geschichte des Konsums, Stuttgart 2004, S. 55-74, S. 62.

⁴¹¹ Zinn, Überkonsum, S. 69Ff; Die theoretische Argumentation ist folgende, hier sehr knapp dargestellt: Eine Kompensationsmöglichkeiten ist verstärkter Staatskonsum, eine andere steigende Ausgaben für Investitionsgüter oder die Ausfuhr überzähliger Waren ins Ausland. **Zusätzliche Ausfuhr** klappt nur, wenn andere Länder bereit sind, die Waren zu importieren und dafür ihre Ausgaben zu erhöhen. Steigende Staatsausgaben führen dann entweder zu mehr Staatsschulden oder steigenden Einnahmen durch Steuererhöhungen. Steigende Schulden sorgen aber für steigende Zinsbelastungen und höhere Steuern für Kapitalabwanderungen und damit wieder zu einem Wachstumseinbruch. **Zusätzliche Investitionen** führen zu mehr produzierten Waren und Dienstleistungen und verstärken das Nachfrageproblem. **Steigende Exporte** bei gleichen bzw. wegen Nachfrageschwäche sinkenden Importen verursachen Exportüberschüsse (Exporte - Importe > 0) bzw. Importüberschüssen in anderen Wirtschaftsräumen. Solche Importüberschüsse steigern die Verschuldung im Ausland und senken die Binnenproduktion. Das bremst das Wachstum der Handelspartner. Die Nachfragekrise besteht also weiter, jetzt bei den Handelspartnern. Die betroffenen Staaten reagieren mit Importreduktion oder werden zahlungsunfähig.

und Zurückhaltung zu zwingen, widerspricht demnach dem expansiven Wesen einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung.⁴¹²

Mit der Liberalisierung der Märkte und dem günstigen Angebot an Nahrungsmitteln konnte die britische Wirtschaft also zwei Ziele erreichen. Billige Lebensmittel vom Weltmarkt hielten die Lohnkosten relativ niedrig, ohne die Binnennachfrage abzuwürgen. Gleichzeitig waren britische Waren dank der günstigen Reallöhne preiswert genug, um sie gewinnbringend in alle Welt verkaufen zu können. Trotz dieser für Unternehmen und zahlungskräftige Konsumenten vorteilhaften Zustände, die den Freihandel im britischen Königreich fast in den Rang einer nationalen Ideologie beförderte,⁴¹³ praktizierte die britische „Free Trade Nation“ bis zum Ersten Weltkrieg nie eine „Laissez Faire“-Wirtschaft in ihrer reinen theoretischen Form – ganz ohne hoheitliche Eingriffe und abgeschirmte Märkte. Vielmehr gingen liberale und protektionistische Entwicklungen stets Hand in Hand. Wenn der Freihandel Industrialisierung und Investitionsmöglichkeiten behinderte, wurden Teilmärkte abgeschirmt oder der Zutritt zumindest erschwert. Und wo der globale Freihandel durch oppositionelle Bewegungen unter Druck geriet, schwächte die Regierung ihn ab, um dann die Interessengruppen um Freiheiten und staatliche Leistungen streiten zu lassen. So handelten die alten Eliten um neue Privilegien, während ihre alten Privilegien schwanden und die in den industriellen Ballungsgebieten konzentrierten Arbeiter kämpften für ökonomische Sicherheit und politische Freiheiten. Die sich daraus ergebende Politik diente jedoch immer dazu, den Prozess der Industrialisierung und des globalen Austausches nicht zu gefährden,⁴¹⁴ auch wenn sie oft widersprüchlich wirkte.⁴¹⁵

Das die Implementierung protektionistischer Maßnahmen häufig auch der Integration von Märkten diente – zunächst nationalen, später globalen – wird gerade bei der Wirtschaftspolitik der britischen Regierung hinsichtlich des Vieh- und Fleischhandels deutlich. 1770, wenig Jahre vor Erscheinen von Adam Smiths „Wohlstand der Nationen“, verbot die britische Krone den Import nicht nur von lebendem Vieh sondern auch von Häuten und Hörnern. An Frischfleischimporte war noch nicht zu denken. Ergebnis dieses eigentlich rigiden Protektionismus war, dass die regionalen Viehmärkte zusammenwachsen konnten. Denn

⁴¹² Allerdings widerspricht auch der im kapitalistischem Weltsystem dauerhaft benötigte Massenkonsum dem kapitalistischen Prinzip. Denn die Konsumenten benötigen für steigenden Konsum Geld, welches ihnen der Unternehmer zwecks Kostensenkung und Gewinnmaximierung eigentlich vorenthalten muss. Das ist ein fundamentaler Widerspruch des globalen Kapitalismus, der Immanuel Wallerstein zufolge das System irgendwann zu Fall bringen kann bzw. zu einem ökologischen Kollaps führt. Siehe dazu: Wallerstein, *Aufstieg und künftiger Niedergang*, S. 62.

⁴¹³ Trentman, *Free Trade Nation*, S. 2.

⁴¹⁴ Brebner, John B.: *Laissez-Faire and State Intervention in Nineteenth Century Britain*, in: Carus-Wilson, Eleanora M. (Hrsg.): *Essays in Economic History Bd. 3*, London 1962, S. 252-262, S. 252ff.

⁴¹⁵ Brebner, *Laissez-Faire*, S. 257.

Tierseuchen wurden so für einige Jahrzehnte zu einer Seltenheit in Großbritannien, was die Regulierung des Binnenhandels entsprechend überflüssig machte.⁴¹⁶ Trat doch eine Seuche auf, dann nur zeitlich und geografisch eng begrenzt. Sie konnte mit den althergebrachten Maßnahmen schnell kontrolliert werden. So ließen die Verantwortlichen den Viehimport schließlich wieder zu, wenn auch mit Zöllen belegt. Weder Einfuhr noch Binnenhandel standen unter strenger Regulierung, schließlich war die Ausweitung der Märkte politisch gewollt. Damit konnten sich britische Viehhändler weiter anschicken, die regionalen Vieh- und Fleischmärkte zu erweitern und in einen nationalen Markt zu integrieren – und gleichzeitig Erfahrungen mit dem Außenhandel zu sammeln. Zentralstaatliche Bestimmungen schienen ebenso wenig nötig wie qualifizierte Tierärzte. Erst mit dem sich verstärkenden Binnenhandel und zunehmend großflächiger auftretenden Viehseuchen begann sich sowohl die Tiermedizin als auch die Regulierung des Viehhandels zu entwickeln.⁴¹⁷

Einen ersten Anstoß gab der Ausbruch der Maul-und-Klauen-Seuche (MKS) im August 1839. Obwohl die Seuche selten tödlich ist, reduzierte sie das Angebot an Fleisch und Milch und ließ die Preise steigen. Umgehend erließ die Regierung in London ein Importverbot. 1841 hob sie das Gesetz wieder auf und prompt kam mit dem Vieh auch „Pleuropneumonie“ ins Land. 50 Jahre später hatte die Seuche mehr als 100.000 tote Rinder gefordert.⁴¹⁸ „Pleuro-pneumonia was revealed to be distributed over a considerable area of England and Scotland while Wales was largely free from it. [...] This freedom was due to the fact that Wales was a breeding and exporting but not an importing district and very few cattle were ever taken into Wales from other parts of Britain. [...] [The most of] the ten most seriously affected counties [...] received imports of stock for fattening or other purposes.“ Da die Verluste über den gesamten Zeitraum gesehen nicht übermäßig hoch waren, entschied sich die Regierung jedoch gegen eine erneute Regulierung des Viehverkehrs.⁴¹⁹

Großbritannien importierte trotz Tierseuchen jedes Jahr größere Mengen kontinentaleuropäisches Vieh. Bis 1848 war dabei nicht einmal eine Inspektion durch Tierärzte vorgesehen, geschweige denn Maßnahmen für den Fall, dass kranke Tiere entdeckt würden. Erst als man in jenem Jahr mit einer Ladung deutscher Schafe auch die Schafspocken einfuhrte, bekamen die Hafenbehörden die Befugnis verseuchte Tiere zu töten.⁴²⁰ Auf den Binnenhandel hatten diese Bestimmungen keinen Einfluss. Händler und Viehzüchter durften sich

⁴¹⁶ McFall, *World's Meat*, S. 575.

⁴¹⁷ Trow-Smith, Robert: *A History of British Livestock Husbandry 1700-1900*, London 1959, S. 316.

⁴¹⁸ Trow-Smith, *British Livestock Husbandry*, S. 317f.

⁴¹⁹ Perren, *Meat Trade*, S. 87.

⁴²⁰ Perren, *Meat Trade*, S. 107.

in den folgenden 18 Jahren sicher sein, dass sie ihre Tiere prinzipiell ohne jede gesetzliche oder administrative Einschränkung durchs Königreich transportieren konnten. Allerdings versuchten regionale Behörden manchmal durch Auflagen die Viehmärkte der näheren Umgebung frei von kranken Tieren zu halten. „In the absence of uniform local controls it was quite possible for dealers to circumvent the restrictions of one local authority by taking animals for sale to a market within the jurisdiction of a neighbouring authority.“⁴²¹

Trotz der steigenden Viehimporte aus Irland und Kontinentaleuropa, konnte das Angebot an Fleisch nicht mit der Nachfrage Schritt halten. „By the end of the fifties it had become clear that free trade was no cornucopia; that not only had the anticipated flood of cheap meat failed to materialise, but prices were higher even than under protection.“⁴²² Und es sollte noch schlimmer kommen. Nachdem die Rinderpest bereits über Jahre in Kontinentaleuropa massiv aufgetreten war, brach sie 1865 auch in Großbritannien aus. Sorgen vor einer solchen Einschleppung hatte J. B. Simmonds, Professor für Veterinärmedizin an der Londoner Universität, schon seit 1857 zu zerstreuen versucht. Er hielt es für unwahrscheinlich, dass die Seuche jemals britische Küsten erreichen würde. Im Juni 1865 diagnostizierte er sie schließlich höchstselbst in zwei Londoner Ställen. Am 10. Juli informierte der düpierte Veterinär das Innenministerium, wahrscheinlich zu spät. Ende Juli hatte die Seuche die ersten 2000 Rinder in London dahingerafft. Mitte September erreichte sie das schottische Edinburgh. Bis März 1866 waren fast 120.000 von bis dato knapp 190.000 infizierten Rindern gestorben. Am Ende hatten britische Züchter 233.699 Tiere verloren.⁴²³

Angesichts dieser Dezimierung des Viehbestandes, in dessen Folge Fleischpreise und Lebenshaltungskosten deutlich stiegen, entschied sich die britische Regierung dann doch für eine drastische Regulierung des Viehhandels. Am 20. Februar 1866 verabschiedete das Parlament nach nur achttägiger Vorlaufzeit ein Gesetz, durch welches eine weitere Ausbreitung der Seuche verhindert werden sollte: die „Cattle Diseases Prevention Bill“. Alle infizierten Tiere und solche, die mit der Seuche in Kontakt gekommen waren, sollten umgehend geschlachtet werden. Lokale Behörden bekamen den Auftrag, die Viehbestände zu überprüfen und kranke Tiere schlachten zu lassen, außerdem sollten sie die Besitzer der Tiere für ihren Verlust entschädigen. Um die Kontrollen zu vereinfachen, ließen die Behörden bei nachgewiesener Verseuchung kleinere Viehmärkte schließen. Wirklich neu war die Regulierung der Viehtransporte, mit der die Regierung in London erstmals radikal den

⁴²¹ Perren, Meat Trade, S. 83.

⁴²² Collins, Edward J.T.: The Agrarian History of England and Wales Vol. 7 (1850-1914), Cambridge 2000, S. 109.

⁴²³ Trow-Smith, British Livestock Husbandry, S. 318.

Grundsatz der Verkehrsfreiheit beschnitt. In seiner ursprünglichen Version verbot das Gesetz den Bahntransport von lebenden Rindern vollständig. Am 27. März wurde es insofern abgemildert, als das Transporte genehmigt werden mussten.⁴²⁴

Eine Folge dieser Maßnahmen war eine leidenschaftliche Debatte über Sinn und Unsinn des Gesetzes. Viehzüchter hielten die zugesagten Kompensationen für zu niedrig, so dass Richard Perrens Vermutung, derzufolge mancher von ihnen das Gesetz boykottiert und den Behörden kranke Tiere verschwiegen haben wird, tatsächlich nahe liegt. Lokale Behörden sorgten dafür, dass es den beschlossenen Maßnahmen auch sonst an Durchschlagskraft fehlte. Schlecht ausgebildete Viehinspektoren, Faulheit, fehlende finanzielle Mittel und die Hoffnung, ihren Bezirk würde die Seuche schon verschonen, ließen manche Verwaltung weniger schnell und effizient handeln als nötig – oder auch gar nicht. Gerade in ländlichen Gebieten standen die Behörden dem Gesetz oft feindselig gegenüber. So dauerte es noch ein ganzes Jahr, bis die Rinderpest in Großbritannien offiziell als besiegt galt.⁴²⁵

Neben dem Binnenhandel beschränkte die in ständiger Erweiterung begriffene „Cattle Diseases Prevention Bill“ auch den Viehimport. Ein Erlass vom Juni 1867 bestimmte eine zwölfstündige Quarantäne für eingeführte Rinder. Im Oktober reduzierte man die Anzahl der Häfen, an denen ausländisches Vieh überhaupt entladen werden durfte. Ursprünglich nur auf den Rinderhandel und die Gefahren durch Rinderpest gemünzt, begann die nun sensibilisierte Regierung das Gesetz bald weitergehend auszulegen. Landwirte und Viehzüchter nutzten die Gunst der Stunde, um ein totales Verbot von Viehimporten und damit von Konkurrenz aus dem Ausland zu fordern, allerdings ohne Erfolg. Alle parlamentarischen Kommissionen, die sich bis 1877 mit dem Viehhandel beschäftigten, erteilten diesem Ansinnen, mit ängstlichem Blick auf die hohen Fleischpreise und die öffentliche Meinung, eine deutliche Abfuhr. „This attitude may have had a particularly strong appeal to committees sitting in London, [...], as that city was dependent on imported supplies to a greater extent than the national average.“⁴²⁶

Da London die am stärksten industrialisierte Stadt war, drohten hohe Lohnforderungen, über die Besitzer von Fabriken sicherlich wenig erfreut gewesen wären. Trotzdem konnte sich die britische Regierung dem Einfluss der Landaristokratie nicht völlig entziehen. So kam es 1869 zu einem Kompromiss beim Erlass des „Contagious Diseases (Animals) Act“. Er sah vor, dass Tiere aus entsprechend gelisteten Ländern nur noch unter strengen Aufla-

⁴²⁴ Perren, Meat Trade, S. 83f.

⁴²⁵ Perren, Meat Trade, S. 84f.

⁴²⁶ Perren, Meat Trade, S. 109.

gen und über spezielle Häfen ins Königreich importiert werden dürfen. Dort mussten sie dann binnen zehn Tagen nach Ankunft des Schiffes auf die Schlachtbank. Per Rechtsverordnung konnte die Regierung künftig jedes Land auch kurzfristig auf diese Liste setzen. Da die Liste alle Länder verzeichnete, in denen Tierseuchen entweder akut auftraten oder die entsprechenden Erreger latent vorhanden waren, betraf das Gesetz zeitweise praktisch jedes europäische Land, aus dem Großbritannien bisher Vieh bezog. Freihändler und der Viehhandel kritisierten das Gesetz heftig – mit Erfolg! Die Regierung kam ihnen entgegen, indem sie Importe aus unbedenklich eingestuften Ländern wieder zuließ, was das drei Jahre ältere Präventionsgesetz bis dato unterbunden hatte.⁴²⁷

Trotz dieser Gesetzeslage erhandelte sich Großbritannien 1872 und 1877 erneut verseuchte Tiere. Dank der innerbritischen Transportregulierung konnte eine Ausbreitung zwar verhindert werden, die Maßnahmen an den Häfen gerieten aber erneut in die Diskussion. Den meisten Veterinären erschienen sie nach wie vor nicht ausreichend. Exkremete, Häute und Innereien der Tiere waren oft nicht Teil der Untersuchung, so dass sich die hochansteckende Rinderpest immer wieder neu übertragen konnte, selbst wenn die befallenen Tiere längst getötet worden waren. Das war jedoch nicht der einzige Grund, warum die bestehenden Maßnahmen keine absolute Sicherheit gegen das Einschleppen von Seuchen boten. Sich am geltenden Freihandelsdogma orientierend, suchte die Regierung immer nach Kompromissen.⁴²⁸ Dennoch trafen die neuen Regelungen vor allem kontinentaleuropäische Handelspartner hart. Ihnen blieb der britische Markt verschlossen, was zur Neuorientierung des britischen Viehimporthandels führte. Die Bedeutung Kontinentaleuropas nahm in den 1870er und 1880er Jahren ab und Händler aus den USA und Kanada übernahmen die Marktanteile. Damit begann die Integration der atlantischen Rindfleischmärkte.⁴²⁹

Waren die ersten Viehtransporte aus Nordamerika 1873/74 noch ein Experiment, exportierte Kanada 1875/76 bereits 1.212 bzw. 2.655 Rinder ins Vereinigte Königreich. Die Kontingente aus den USA verharrten in diesen Jahren noch bei wenigen hundert Tieren, doch bereits 1877 hatten die US-Händler ihre nördlichen Nachbarn ebenso wie die Kollegen aus Europa überflügelt (s. Tabelle 14). Damit waren sie bis auf weiteres zu den Hauptlieferanten des Vereinigten Königreichs (inklusive Irland) von Lebendrind aufgestiegen.⁴³⁰

⁴²⁷ Perren, Meat Trade, S. 110f.

⁴²⁸ Perren, Meat Trade, S. 110f.

⁴²⁹ Perren, Meat Trade, S. 114.

⁴³⁰ Perren, Meat Trade, S. 114.

Tabelle 14. Rindviehimporte nach Großbritannien

Jahr	Exportierende Länder / Regionen			Jahr	Exportierende Länder / Regionen		
	USA	Kanada	Europa*		USA	Kanada	Europa*
1867	88	--	177.948	1891	314.895	108.289	78.032
1868	--	--	136.600	1892	392.934	98.239	6.058
1869	--	--	220.190	1893	248.892	82.925	41
1870	--	--	202.172	1894	381.932	82.323	3
1871	--	--	248.611	1895	276.533	95.993	120
1872	--	--	172.998	1896	393.119	101.591	34
1873	340	62	200.400	1897	416.299	126.495	--
1874	--	273	193.589	1898	369.478	108.405	--
1875	299	1.212	262.173	1899	321.229	94.660	--
1876	380	2.655	265.886	1900	350.209	104.839	--
1877	11.524	7.639	184.601	1901	405.704	88.211	--
1878	68.903	17.955	163.918	1902	324.431	93.674	--
1879	75.931	25.070	144.646	1903	301.760	190.812	--
1880	156.490	47.977	182.572	1904	401.249	146.598	--
1881	102.020	44.349	170.562	1905	414.906	148.714	--
1882	47.664	32.359	261.055	1906	398.887	160.688	--
1883	155.056	53.135	264.005	1907	344.561	125.752	--
1884	139.700	61.031	222.128	1908	259.700	122.086	--
1885	137.826	68.534	164.936	1909	205.449	113.593	--
1886	113.931	67.203	136.658	1910	138.387	78.691	--
1887	94.858	65.125	133.787	1911	155.817	42.239	--
1888	143.495	61.144	170.192	1912	39.987	6.800	--
1889	294.391	84.588	173.581	1913	10.093	1.755	--
1890	384.639	121.312	133.657				

Mengenangaben in Stück, Keine Berücksichtigung der Importe von den Kanalinseln, aus Island und Grönland; Quelle: Perren, Meat Trade, S. 131, 164; Perren, North American, S. 432.

Konservativ denkenden Menschen wie den adligen britischen Großgrundbesitzern gefiel diese Entwicklung nicht, hatten sie doch die Konsequenzen von Konkurrenz aus Übersee bereits beim Getreidehandel zu spüren bekommen. In den ersten Jahren wussten die Züchter nicht einmal, was genau auf sie zukommen würde, da ihnen die notwendigen Informationen über die Landwirtschaft in Nordamerika fehlten.⁴³¹ Denn der Blick über den Atlantik blieb den Züchtern in den 1870er Jahren weitgehend verwehrt. Viele von ihnen glaubten, dass schon kurzfristig massenweise bestes Rindfleisch zu Niedrigstpreisen die britischen Märkte überschwemmen könnte. Erst der schottische Autor James Macdonald beruhigte

⁴³¹ Craigie, P.G.: Twenty Years' Changes in Our Foreign Meat Supplies, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Folge 2, Bd. 23 (1887), S. 465-500, S. 465.

die Gemüter ein wenig.⁴³² Sein preisgekrönter, realistischer Bericht machte klar, das Existenzängste für das Gros der Züchter auf kurze Sicht vollkommen unbegründet waren, sofern sie ihre Zucht nicht direkt in der Nähe von Liverpool hatten, wo die US-Rinder anlandeten.⁴³³ Denn es gab zwar viele Rinder in den USA, die meisten genügten jedoch weder den Ansprüchen der Händler noch denen der britischer Konsumenten. „I do not hesitate to affirm that the ordinary or common beef of America [...] will never meet a steady demand in Britain, or realise such prices as would remunerate its exporter - at least so long as it remains of the quality it now is.“⁴³⁴ Selbst die besten US-Rinder, von denen es kaum welche gab, hatten zu dieser Zeit gerade mal die Qualität zweitklassiger britischer Tiere. Ganz ohne Einbußen würde die Integration der nordatlantischen Anreinermärkte jedoch nicht vonstatten gehen, so der Tenor von Macdonalds Bericht. Mittelfristig müsste es das Ziel jedes britischen Rinderzüchters sein, nur Premiumqualität anzubieten. Produzenten geringwertiger Tiere würden dagegen durchaus Gefahr laufen, im Preiswettbewerb mit den US-Anbietern ihr Geschäft zu verlieren.⁴³⁵ Tatsächlich entstand durch Vieh- und vor allem Fleischimporte in den Folgejahren ein neuer Markt, an dem die Anbieter von durchschnittlichem britischem Rindfleisch wenig Anteil hatten. So fielen die Preise für bestes britisches Fleisch zwischen 1876/80 und 1904/08 nur um rund 20%, während 3. Qualität fast 40% im Preis nachgaben und damit durchweg billiger als Importfleisch zu haben war.⁴³⁶ Da die britischen Züchter die Forderung Macdonalds jedoch offensichtlich berücksichtigt hatten, stieg der Bestand an Rindern auf den britischen Inseln trotz dieser Preissenkungen in den folgenden Jahrzehnten stetig an, wenn sein Anteil am gesamten Fleischumsatz im Land auch zurückging. In den frühen 1880er Jahren erreichte der Bestand die Zehn-Millionen-Grenze, trotz der Tiefkühlfleischlieferungen aus Australien und Neuseeland. 1891 gab es bereits elf Millionen Rinder in Großbritannien, obwohl die Fleischimportzahlen Jahr für Jahr stiegen.⁴³⁷ Sogar auf dem hochindustrialisierten Gebiet Englands stieg die Zahl der Rinder stetig an, außer während der Agrarkrise in den 1890er Jahren. Gab es 1871, also vor Beginn der Frischfleisch- und Viehimporte aus den USA, ca. 3,6 Mio. Rinder in England, waren es 1911 bereits mehr als fünf Mio. Tiere.⁴³⁸

⁴³² Macdonald, Food, S. 1ff.

⁴³³ Perren, Richard: The North American Beef and Cattle Trade with Great Britain, 1870-1914, in: The Economic History Review, Bd. 24 (1971), H. 3, S. 430-444, S. 439f.

⁴³⁴ Macdonald, Food, S. 265.

⁴³⁵ Macdonald, Food, S. 290-300.

⁴³⁶ Saul, Samuel B.: Studies in British Overseas Trade 1870-1914, Liverpool 1960, S. 24f.

⁴³⁷ McFall, World's Meat, S. 162.

⁴³⁸ Ernle, English Farming, S. 466f.

Züchter geringwertiger Tiere und die Anbieter niedriger Fleischqualität mussten trotz der positiven Gesamtentwicklung zunehmend mit Importfleisch konkurrieren. „All who could afford it, remained faithful to the superior quality fresh killed, which thus supplied a distinct and separate market.“⁴³⁹ Statt sich jedoch von Beginn an auf Zuchtverbesserungen zu konzentrieren, verwandte die britische Viehwirtschaft zunächst einen Gutteil ihrer Ressourcen auf eine Abwehrkampagne. Sie versuchte, ihre Angst vor dem neuen Unbekannten auf den Verbraucher zu übertragen und begann, die Konkurrenz aus den USA schlecht zu reden. Noch 1891 klagten Mitarbeiter des Handelsministeriums darüber, dass Viehzüchter und deren Interessenvertreter in offiziellen Regierungsstellen Vorurteile gegenüber US-Rindern schürten. Allerdings liegt die Vermutung nah, dass auch diese Klagen Teil der „Propagandaschlacht“ zwischen den Interessengruppen gewesen sein könnten.⁴⁴⁰

Das sie zu Beginn mit dieser Form negativer Werbung Erfolg hatten, lag unter anderem an einer fehlenden einheitlichen Klassifikation der Fleischqualitäten. Als Macdonald zur Verbesserung des heimischen Viehstocks aufrief, war er von der These ausgegangen, dass die Verbraucher für bessere Qualität auch mehr Geld zu zahlen bereit sind. Diese auf der Theorie vom rationalen Verbraucher basierende These bestätigt sich aber nur, wenn alle am Markt agierenden Personen auch dieselben Informationen haben, also Markttransparenz herrscht. Ist es den Anbietern jedoch möglich, ihre eigenen Tiere besser (oder andere schlechter) zu reden, sind die Marktteilnehmer asymmetrisch informiert. Das sorgt dafür, dass der Markt als Ort des Ausgleichs von Angebot und Nachfrage nur versagen kann. Da genügt beispielsweise die Betonung des hohen Gewichtes als Qualitätsmerkmal, obwohl die Kilos vielleicht nur von einem hohen Fettanteil des Tieres zeugen.⁴⁴¹ Diese Variante der Desinformation verwendeten vor allem die US-Viehzüchter. Bereits Macdonald hatte ihnen bescheinigt, mehr auf Masse als auf Klasse zu setzen und so die bisher auf dem britischen Markt gültigen Qualitätsmaßstäbe außer Kraft zu setzen.⁴⁴² Zumindest langfristig ließ sich das Gros der Verbraucher jedoch nicht irritieren, von wem auch immer, und zeigte sich tatsächlich recht rational. Das zeigen sowohl die wachsenden britischen US-Importe als auch der Trend zu hochwertigeren mageren Fleischstücken. Selbiger war während der

⁴³⁹ Duncan, R.: The Demand for Frozen Beef in the United Kingdom, 1880-1940, in: Journal of Agricultural Economics, Bd. 12 (1956), H. 1, S. 82-88, S. 84.

⁴⁴⁰ England Board of Trade (Hrsg.): Increased Exports of American Beef, in: Board of Trade Journal, Bd. 10 (1891), S. 584f.

⁴⁴¹ Woods, Sarah: The Price Effects of Classification – An Empirical Analysis of the U.K. Beef Market, Manchester 1990, S. 1, 17-41.

⁴⁴² Macdonald, Food, S. 265ff.

zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts sowohl in Großbritannien als auch in Deutschland eindeutig zu erkennen, vorausgesetzt die Verbraucher konnten es sich auch leisten.⁴⁴³

Industrielle und unorthodoxe Freihändler empfanden die gesamte Debatte um die Qualität importierter Tiere als überflüssig. Sie sahen im internationalen Viehhandel an sich einen konservativen ökonomischen Irrweg – ineffizient und teuer. Sie argumentierten vor allem mit den Nachteilen für die Verbraucher. „And when the foreign cattle are brought here alive the consumer may rest assured that the meat is charged to him at a price which covers the freightage of portions of the animal which he cannot eat. [...] The consumer pays for all this; for cattle diseases and their consequences in the enhanced price of meat, for inspections, for agricultural depression, for everything connected with the subject.“⁴⁴⁴ Auch das in diesem Zusammenhang stets diskutierte Kartell aus Großhändlern und -schlachtern präsentierten sie als Argument. Worum es dabei tatsächlich ging wird deutlich, wenn man sich die vorgeschlagene Lösung aller Probleme anschaut. Sie entsprach letztlich der kapitalistischen Systematik: „[T]he salesmen, butchers, dealers, jobbers, shippers, and railway companies are all against the development of the dead-meat trade, whether home or foreign. It is against their interests, and they have hitherto been strong enough to weigh down the interests of consumers. [...] This is why [...] nothing will be done, until a speculative industry springs up and develops itself.“⁴⁴⁵ Von konsequent freiem Welthandel hielt diese an der industriellen Arbeitsteilung interessierte Lobby nichts. Wenn es um den Aufbau neuer Industrien geht, in die große Mengen Kapital gewinnbringend investiert werden können, ist das Ideal eher hinderlich, da es die alten Strukturen noch eine Weile überleben lässt. Also forderten die Fleischhandelsbefürworter vom Gesetzgeber ein komplettes Importverbot für Vieh: „Once the prohibition is enacted, the movement would be general and rapid.“⁴⁴⁶ Für den innerbritischen Viehhandel sahen sie eine ähnliche Entwicklung vor. Auf Grundlage der allgemeinen Seuchenangst argumentierend, machten die Fleischversandbefürworter überregional tätige Viehhändler verantwortlich für die gefürchteten Epidemien. Statt die Tiere sich gegenseitig anstecken zu lassen, sollte die Integration der nationalen Fleischmärkte über einen systematisch organisierten Frischfleischhandel geschehen.⁴⁴⁷

1879 trat dann auch eine neue Version des „Contagious Diseases (Animals) Act“ in Kraft, der den Viehimport regulierte und unattraktiver machte. Importrinder durften nun nur noch

⁴⁴³ Collins, *Agrarian History*, S. 450; Abel, Wilhelm: *Stufen der Ernährung*, Göttingen 1981, S. 68f.

⁴⁴⁴ Turner, *Cattle Traffic*, S. 50.

⁴⁴⁵ Turner, *Cattle Traffic*, S. 44-50, Zitat: S. 44f.

⁴⁴⁶ Turner, *Cattle Traffic*, S. 46.

⁴⁴⁷ Turner, *Cattle Traffic*, S. 8-16.

an speziell ausgestatteten Kais anlanden. Dort waren sie umgehend zu schlachten. Ihr Weitertransport wurde streng verboten. Ausnahmen gab es nur für Länder, von deren Vieh keinerlei Ansteckungsgefahr ausging. Welche das waren bestimmte der „Geheime Rat“ („Privy Council“) der britischen Regierung. War das Ansteckungsrisiko deutlich erhöht, konnte das Gremium sogar ein vollständiges Importverbot gegen die seuchenbelasteten Länder aussprechen. Eine Möglichkeit, von der es in den 1880er Jahren intensiv Gebrauch machte. Vieh, welches tatsächlich noch lebend durch Großbritannien transportiert werden durfte, musste verstärkte Kontrollen an den Häfen durchlaufen. Die wenigen als unbedenklich eingestuften Länder lieferten jedoch ohnehin nur relativ geringe Mengen. Vor allem die skandinavischen Staaten und Kanada gehörten Ende der 1880er noch zu dieser Gruppe, 1889 kam auch Holland wieder dazu. Die USA, wichtigster nicht-britischer Lieferant, gehörte nur 1879 für zwei Monate zu dieser privilegierten Ländergruppe. Dann entdeckten Inspektoren in einer Schiffsladung US-Rinder „Pleuropneumonie“ und schlugen Alarm.⁴⁴⁸

Tabelle 15. Britische Regulierungen des Rindviehimports

USA	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur mit Inspektion Ab 03.03.1879: Rindviehimport nur zur Hafenschlachtung
Kanada	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur mit Inspektion
Argentinien	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur zur Hafenschlachtung
Belgien	Rindviehimport verboten
Dänemark	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur mit Inspektion
Frankreich	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur zur Hafenschlachtung Ab 6.4.1883: Rindviehimport verboten
Deutschland	Rindviehimport verboten (Schleswig-Holstein zeitweise erlaubt)
Holland	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur zur Hafenschlachtung Ab 01.09.1889: Rindviehimport nur mit Inspektion
Island	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur mit Inspektion
Norwegen	Ab 01.01.1879: Rindviehimport nur mit Inspektion
Spanien/Portugal	Ab 01.01.1879: Rindviehimport frei nach Inspektion Ab 19.06.1881: Rindviehimport nur zur Hafenschlachtung
Schweden	Ab 01.01.1879: Rindviehimport frei nach Inspektion

Quelle: Perren, Meat Trade, S. 113f.

⁴⁴⁸ Perren, Meat Trade, S. 112-117.

Damit verließ die britische Regierung den Weg ihrer freihändlerischen Importpolitik endgültig. „Prior to 1878 free entry was the norm and restricted entry the chief means of control. After that date, under the 1878 Contagious Diseases (Animals) Act, restricted entry became the norm and absolute prohibition on entry the chief safeguard, whenever disease was present in other countries exporting livestock to Britain.“⁴⁴⁹ Trotz dieses Protektionismus entwickelte sich der globale Viehhandel in den 1880er und 1890er Jahren prächtig.

Erst 1893 hob Großbritannien das Privileg der kanadischen Viehhändler auf, Rinder ohne Zwang zur Hafenschlachtung ins Vereinigte Königreich einführen zu dürfen. Der freihändlerischen Lehrmeinung zufolge, hätte sich der britische Viehhandel mit Kanada bis zu diesem Jahr eigentlich besser entwickeln müssen als der mit den USA – von allen anderen Voraussetzungen abgesehen („*ceteris paribus*“). Obwohl die Kanadier in den Jahren 1875 und 1876 bei noch gleichen Bedingungen sogar den besseren Start hatten, kam es jedoch ganz anders. 1878 importierte Großbritannien aus den USA bereits 68.903 Rinder, aber nur 17.955 aus Kanada. 1889 lieferten US-Händler dem Vereinigten Königreich trotz des Gebots zur Hafenschlachtung 294.391 Rinder, während aus dem relativ frei handelnden Kanada nur 84.588 Stück Rind kamen. „[A]s with European cattle, the trade [...] never became numerically very important. Nor is there any evidence that easier conditions under which the import of Canadian cattle was permitted ever led to the expansion of this trade at the expense of the USA.“⁴⁵⁰

Der im Jahr 1878 erneuerte „Contagious Diseases (Animals) Act“ hatte also keine negativen Auswirkungen auf den Viehhandel der USA mit Großbritannien, relativ zu dem der privilegierten Kanadier. Viel entscheidender ist, dass die Regulierungen des Viehhandels seitens der britischen Regierungen den transnationalen Fleischhandel förderten, ganz nach Plan der Frischfleischhandelsbefürworter. Denn bis zu Beginn des Jahres 1879 hatte der Viehexport für Händler jede Menge Vorteile gegenüber dem neuen Handel mit gekühltem Fleisch. Der wichtigste war die höhere Zahlungsbereitschaft der britischen Konsumenten für Fleisch von Tieren, die erst auf britischem Boden geschlachtet worden waren. So lagen die Preise für hafengeschlachtetes US-Fleisch deutlich höher als die für US-Kühlfleisch und überstiegen sogar teilweise die von britischer Ware (s. Tabelle 16 und Abbildung 5).

⁴⁴⁹ Perren, *Meat Trade*, S. 113.

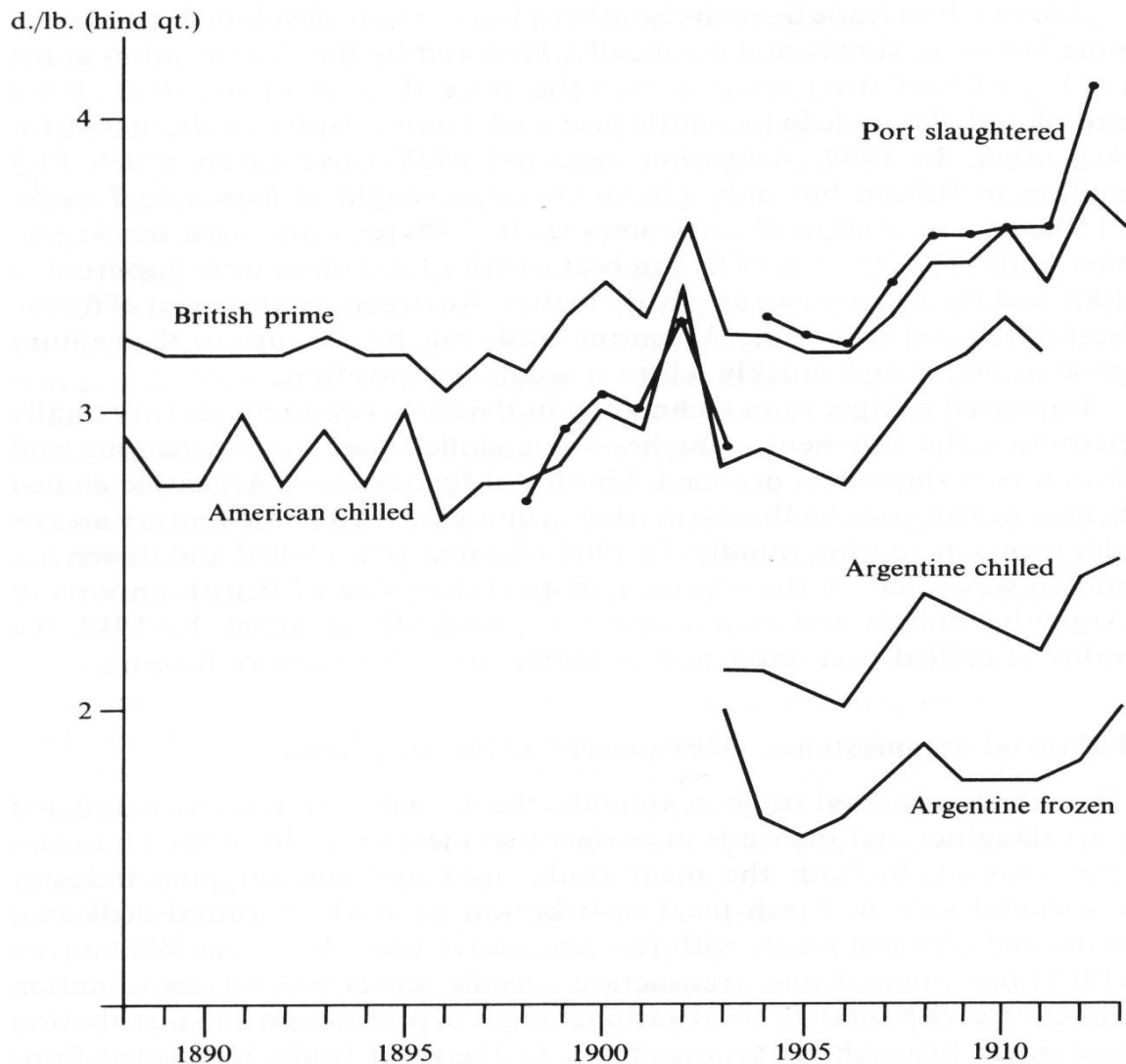
⁴⁵⁰ Perren, *Meat Trade*, S. 117.

Tabelle 16. Rindfleischpreise in Großbritannien im Vergleich

	1. Qualität Britisches Rind	1. Qualität „Port Killed“	2. Qualität Britisches Rind	1. Qualität US-Kühlfleisch
1896-1900	53 / 6	50 / 0	51 / 0	43 / 6
1901-1905	54 / 6	52 / 6	50 / 6	47 / 0
1906-1910	53 / 0	52 / 6	50 / 0	48 / 0

Preisangaben in s./d. pro Cwt.; Quelle: Perren, Taste, S. 52.

Abbildung 5) Rindfleischpreise in Großbritannien im Vergleich



Quelle: Harley, World Food, S. 257.

Liegt in der Grafik der Preis von hafengeschlachtetem Fleisch sogar konstant über dem von britischem Premiumrindfleisch, relativieren die Daten aus Tabelle 14 dieses Bild. Ihnen zufolge war britische Topqualität immer teurer als die hafengeschlachtete Variante, die

von 1900 an aber immerhin mehr Geld brachte, als britische „Second Quality“. Auf jeden Fall kompensierten diese hohen Preise den immens hohen finanziellen Aufwand des transatlantischen Viehhandels. Transport- und Transaktionskosten (Versicherung etc.) für die Lieferung eines US-Schlachtrindes summierten sich 1877 auf geschätzte 8 £. Für eine entsprechende Menge Kühlfleisch lagen sie gerade mal bei 30 Schilling.⁴⁵¹ Dass die Verbraucher für in Großbritannien frisch geschlachtetes Fleisch mehr zu zahlen bereit waren, dürfte auch an Vorurteilen gelegen haben, die von den Traditionsschlachtern geschickt lanciert wurden: Kühlfleisch sei weniger nahrhaft und schlechter verdaulich. Tatsache war, dass sich viele Metzger schlicht geweigert hatten, Kühlfleisch zu verkaufen. Wer sich auf den neuen Handel eingelassen hatte, konnte dagegen dank günstigerer Preise schnell Marktanteile gewinnen. Diesen Preiswettbewerb versuchten viele etablierte Traditionsschlachter mit ihrer Kampagne einzudämmen.⁴⁵² Dadurch, aber auch durch das zu Beginn weitverbreitete Ungeschick beim Auftauen der darüber hinaus nur unregelmäßig eintreffenden gefrorenen Ware aus Australasien, hielt sich der schlechte Ruf des importierten Fleisches eine ganze Weile und die Preisunterschiede zwischen Kühl- und frisch geschlachtetem Fleisch blieben bestehen.⁴⁵³

Alle anderen Vorteile, die der Viehhandel gegenüber dem Frischfleischhandel hatte, verschwanden jedoch mit dem Zwang zur Hafenschlachtung ab dem 3. März 1879. So war es den Händlern von Importvieh bis dahin prinzipiell möglich gewesen ihre Ware für einige Zeit vom Markt zu nehmen, um auf bessere Preise zu warten. Dafür mussten sie die Rinder nur in einem Stall bei Wasser und Heu zwischenlagern und abwarten. Eine Praxis, die bei den Fleischhandelsbefürwortern auf Kritik stieß. Sie vermuteten, dass in Zeiten der Fleischknappheit auch das Fleisch minderwertiger und verseuchter Tiere auf den Markt kam.⁴⁵⁴ Eine wohl nicht ganz unbegründete Sorge, wie ein Bericht aus dem Jahr 1885 zeigt. Der Autor rechtfertigt darin den Verkauf des Fleisches kranker Tiere. Es sei nicht grundsätzlich ungeeignet für den Verzehr und in Deutschland seien viele Schlachter sogar darauf spezialisiert.⁴⁵⁵

Wie dem auch immer gewesen sei, mit der neuen Gesetzeslage war das Zurückhalten von Tieren nicht mehr möglich. Da alle Importrinder binnen zehn Tagen direkt am Hafen geschlachtet werden mussten, entstand aus dem Viehhandel schnell ein Handel mit Fleisch,

⁴⁵¹ Perren, *Meat Trade*, S. 116.

⁴⁵² Duncan, *Demand for Frozen Beef*, S. 83.

⁴⁵³ Duncan, *Demand for Frozen Beef*, S. 83.

⁴⁵⁴ Turner, *Cattle Traffic*, S. 47ff.

⁴⁵⁵ Simmonds, *Animal Food Recourses*, S. 28f.

das gekühlte Infrastruktur benötigte – die auch den Frischfleischhändlern zu Gute gekommen wäre. Als das Gesetz in Kraft trat, verfügten nur zwei britische Häfen über Kais, die für Hafenschlachtung ausgestattet waren: der Themsehafen von Deptford bei London und der Hafen von Birkenhead an der Westküste. Da in Birkenhead die Rindertransporte aus den USA ankamen, entstanden dort zum 1. Januar 1879 vier neue Ställe für insgesamt 1.000 Tiere und ein Schlachthaus. Das reichte jedoch nicht aus und der Hafen bekam zum Sommer zwei weitere Ställe und drei Fleischläden. In den Folgejahren musste die Anlage praktisch permanent erweitert werden, da immer mehr Vieh ankam. Der geforderte staatliche Anstoß für einen Strukturwandel in Richtung einer kapitalintensiven Fleischversorgung war erfolgt.⁴⁵⁶

Zunächst blieb der Strukturwandel auf die Hafenanlagen beschränkt. In den Anfangsjahren entstanden daraus keine größeren Schwierigkeiten. Die Händler konnten das an den Häfen geschlachtete Fleisch gut in der näheren Umgebung verkaufen, vor allem Liverpool und London absorbierten große Mengen davon. Spätestens in den 1890er Jahren war das Fleischangebot auf diesen beiden Märkten jedoch so hoch, dass die Preise fielen. Noch fehlte die Infrastruktur, die notwendig gewesen wäre, um das Fleisch schnell in andere Gegenden des Königreichs bringen und dort auch massenhaft lagern zu können. Nach der Vieheinfuhr musste sich nun also auch der Binnenhandel reorganisieren und effizienter gestalten. Gekühlte Bahntransporte und vor allem gekühlte Lagerhäuser wurden benötigt, um die Verbraucher aller Regionen von den sinkenden Fleischpreisen profitieren lassen zu können.⁴⁵⁷ Bis es soweit war, blieb der Viehimport unter den Auflagen des „Contagious Diseases (Animals) Act“ von 1879 kompliziert. „As the animals had to be slaughtered within the stipulated time, these dealers were in danger of running into similar problems of overstocked markets which beset the chilled beef importers.“⁴⁵⁸

Fleisch zu verkaufen ist in der Tat eine diffizile Angelegenheit. „Every price quoted by a seller is a price at which he hopes his product will be bought by a customer. If [...] customers should resist the prices being asked, those prices will drop, and drop fast. This is especially true of an item as perishable as meat.“⁴⁵⁹ Der Händler kann sein Fleisch aber auch nicht permanent unter Wert verkaufen, da der Preis für den Verbraucher zumindest die Kosten für das Vieh selbst und für Schlachtung, Vermarktung, Transport, Großhandel und

⁴⁵⁶ Perren, Meat Trade, S. 116f.

⁴⁵⁷ Gibson, Foreign Meat, S. 216ff.

⁴⁵⁸ Perren, Meat Trade, S. 117.

⁴⁵⁹ Bowes, Clifford G.: Complete Guide to Profitable Meat Management Vol. 8 – How to Price Meats, Boston 1972, S. vii.

die Geschäftskosten (Miete, Löhne etc.) decken muss.⁴⁶⁰ Ein permanentes Überangebot geht irgendwann an die Existenz der beteiligten Unternehmen.

Die Viehhändler, die durch die Einführung der Hafenschlachtung binnen zehn Tagen nach der Ankunft jeder Viehladung zu Frischfleischhändlern wurden, begannen schnell mit dem Aufbau einer Infrastruktur, mit der sie die neuen Preisrisiken minimieren konnten. So entstand im Hafen von Birkenhead aufgrund des nun mit zunehmendem Viehhandel permanent steigenden Aufkommens an Frischfleisch 1882 das erste gekühlte Lagerhaus. Für den mengenmäßig noch unbedeutenden Kühlfleischhandel allein hätte sich so ein Bau kaum gelohnt, jetzt profitierte der Frischfleischversand von der Not des regulierten Viehhandels. Geht man von einer theoretisch konstruierten, neutralen Ursprungssituation aus, in der sich Vieh- und Fleischhändler aus den USA vor 1879 gemeinsam befanden, war die Situation der Fleischhändler durch die neue Infrastruktur nun positiv. Für Viehhändler hatte sich die Situation mit dem Zwang zur Hafenschlachtung verschlechtert. Durch die Kühlhäuser verbesserte sie sich wieder ein wenig, blieb aber schlechter als unter Freihandelsbedingungen. „[E]ven with some cold storage facilities at the ports to take care of the carcasses [...] there was now less justification for bringing in live animals, and even though this trade continued to grow, and remained important for thirty years after the passing of the 1878 Act, the trade in chilled beef had a higher rate of growth and assumed greater importance.“⁴⁶¹

Indem sie den Viehhandel gegenüber dem Frischfleischhandel benachteiligte, sorgte die protektionistische Wirtschaftspolitik der Briten also für eine zunehmend kapitalintensive Infrastruktur. Mit dieser erzwungenen Beschleunigung des Frischfleischhandels erhöhten sich zudem die ökonomischen Anreize zur Entwicklung verbesserter Schiffskühltechnik, die für einen tatsächlich global integrierten Fleischmarkt dringend benötigt wurde.⁴⁶² Die neue Infrastruktur für den Fleischvertrieb harmonierte perfekt mit der industriellen Schlachtung in den USA. Der Plan der Befürworter des Frischfleischhandels, durch eine Regulierung des ineffizienten Viehhandels die Entstehung eines industrialisierten, kapitalintensiven Fleischverkehrs zu unterstützen, war aufgegangen (s. Tabelle 17). Man könnte auch sagen: Die von Adam Smith beschriebene Gesetzmäßigkeit der Globalisierung – die Gleichzeitigkeit von Marktausweitung und Industrialisierung – hatte sich bestätigt. Sie wurde zur Grundlage der Integration der atlantischen Rindfleischmärkte. Denn die Preise in Großbritannien und Nordwesteuropa auf der einen und Amerika und Australasien auf

⁴⁶⁰ Rixson, Derrick: *What Price Meat?*, London 1977, S. 5.

⁴⁶¹ Perren, *Meat Trade*, S. 116ff, Zitat: S. 117.

⁴⁶² Hochhaus, *Kühlschiffahrt*, Einleitung.

der anderen Seite hätten durch den teuren Viehhandel nicht ausgeglichen werden können. Das T aus dem O'Rourke/Williamson-Modell wäre nicht klein genug geworden.

Tabelle 17. Britische Kühl- und Gefrierfleischimporte (Rindfleisch)

Jahr	USA%	Südamerika*		Australien	Neuseeland
1870-1874 [§]	50	--	--	--	--
1875-1879 [§]	14.817	--	--	--	--
1880-1884 [§]	31.402	5		39	--
1885	38.646	42		353	401
1886	34.564	306		462	497
1887	29.257	12		1	381
1888	35.607	167		39	1.837
1889	57.606	393		1.128	3.408
1890	76.800	405		972	4.014
1891	79.269	657		1.888	4.873
1892	88.536	377		2.566	2.815
1893	67.583	1.605		9.570	666
1894	80.537	239		13.694	119
1895	74.819	1.061		22.038	740
1896	94.104	2.272		22.452	1.306
1897	101.698	3.841		25.439	3.331
1898	104.415	4.912		24.115	4.207
1899	125.031	6.821		27.634	6.098
		Gekühlt#	Gefroren		
1900	130.056	96	18.604	18.778	14.092
1901	144.256	181	34.833	11.038	10.348
1902	103.894	689	41.211	2.987	10.762
1903	122.194	1.039	51.225	3.522	7.250
1904	108.673	1.574	74.415	3.463	7.938
1905	101.251	29.645	90.137	863	6.592
1906	110.524	34.019	93.508	1.563	10.731
1907	110.114	31.978	93.076	5.717	17.749
1908	64.961	57.488	109.692	5.107	15.779
1909	38.837	82.854	113.828	18.570	20.610
1910	21.643	122.957	105.705	39.847	24.169
1911	7.908	170.240	109.922	32.132	11.633
1912	277	236.595	133.084	40.476	11.872
1913	66	210.908	106.741	61.120	11.075

Mengenangaben in Tonnen (1000 Kilogramm)

*Größtenteils aus Argentinien, ab 1905 auch kleine Mengen aus Uruguay. Offizielle Gefrierfleischzahlen 1900-1908 beinhalten Kühlfleischlieferungen und sind hier um Kühlfleischschätzungen von Critchell/Raymond (s. #) für diese Jahre bereinigt.

+ Ohne Berücksichtigung der Importe von den Kanalinseln, Island und Grönland.

#Zahlen für 1900-08 sind Schätzungen: Critchell/Raymond, History, S. 423f.

§Durchschnittliche Liefermenge pro Jahr des Jahrfünfts; Enthält kleine Anteile an gefrorenem Fleisch.

Quellen: British Parliamentary Papers: Annual Statement of Trade [...], Cd. 5699, Ixxix, S. 139., British Parliamentary Papers: Annual Statement of Trade [...] 1914-16, Cd. 7968, Ixiv, S. 148; Perren, Meat Trade, S. 170, 213; Critchell/Raymond, History, S. 423f.

3.1.3.2. Argentinische Wirtschaftspolitik – Nord-Süd-Handel nach List

Während man im bereits hochentwickelten Großbritannien der industrialisierten Globalisierung des Rindfleischhandels auf die Sprünge half, arbeitete man in Argentinien noch immer daran, zumindest an der traditionellen Globalisierung der Getreidemärkte teilnehmen zu können. Noch existierte nicht einmal ein funktionierendes Staatssystem. Aber zumindest hatten die Siedler die weitläufigen und fruchtbaren Ländereien der Pampa bereits in blutigen Kämpfen von den Ureinwohner erobert und die Eigentumsrechte an dem geraubten Land an Großgrundbesitzer vergeben.

Die so begünstigten Eliten hatten sich schnell mit der Rolle angefreundet, die ihnen sowohl die Lehre Ricardos als auch das Globalisierungskonzept Friedrich Lists zugewiesen hatte. Sie profitierten davon, dass vor allem Großbritannien das Land am La Plata als Nahrungsmittellieferant der eigenen Industrialisierung benötigte. Einer Demokratisierung und industriellen Entwicklung des Landes standen sie dagegen eher ablehnend gegenüber. So blieb Argentinien in den 1880er Jahren und noch viele weitere Jahre von einem modernen Staatswesen weit entfernt und die Agrararistokratie verdiente gut dabei. Obwohl die Verfassung von 1853 von einer „Argentinischen Konföderation“ sprach und die Version des Jahres 1860 sogar die „Argentinische Nation“ beschrieb, lag die Macht im Land meist in den Händen von Provinzfürsten. Sie regierten ihr Gebiet nicht selten mit gewalttätiger Hilfe der Gauchos und trotzten der Zentralregierung in Buenos Aires. Ihr standen sie traditionell ähnlich misstrauisch gegenüber wie Unternehmen und Händlern aus dem Ausland.⁴⁶³ Eine tatsächliche demokratische Beteiligung der Bevölkerung gab es kaum. Wahlen waren zwar vorgesehen, tatsächlich lag die Macht jedoch unangefochten in den Händen der ländlichen Elite. Modern wirkte in Argentinien, kurz vor dem Aufstieg des Landes zu einem bedeutenden Teil der Weltwirtschaft, nur die Doktrin des ökonomischen Liberalismus, auf die Großbritannien einen großen Einfluss gehabt hatte.⁴⁶⁴

Diese Kombination aus freihändlerischer Außenwirtschaftspolitik und vordemokratischer Gesellschaft stammte aus der Zeit vor und während der Unabhängigkeitskämpfe. Es hatte sich gezeigt, dass die gewerbliche Produktion Spaniens nicht in der Lage war, ihre Kolonien in Südamerika mit Fertigwaren zu versorgen. Sie schaffte es nicht einmal, die geraubten Rohstoffe zu verarbeiten. Für das ökonomisch überlegene England brachte das die Möglichkeit, seinerseits die Märkte am La Plata zu beliefern und den sich am Weltmarkt orientierenden Interessengruppen des künftigen Argentiniens neue Perspektiven anzubieten:

⁴⁶³ Ferns, Britain and Argentina, S. 75.

⁴⁶⁴ Smith, Politics and Beef, S. 21f.

Eine politische Unabhängigkeit und die Vertiefung der Beziehungen zu Großbritannien.⁴⁶⁵ Mit Beginn des 19. Jahrhunderts zeichnete sich die spanische Niederlage im Kampf gegen die Unabhängigkeitsbewegung am La Plata ab. Eine kleine Gruppe britischer Händler begann nun, sich verstärkt vor Ort zu engagieren. Bereits 1806/07 verkauften sie am La Plata britische Fertigwaren im Wert von mehr als 1.000.000 £. Obwohl die spanischen Kolonialherren noch versuchten diesen Handel zu unterbinden, wurde er für den Landstrich zunehmend bedeutender. In dieser Zeit entwickelte sich in Buenos Aires eine kleine, gut organisierte und recht einflussreiche Gemeinschaft englischer Händler, die dank ihrer Kontakte nach dem Sieg der Unabhängigkeitsbewegung prosperierte und für zusätzliche diplomatische Kontakte und rechtliche Verbindungen zwischen Großbritannien und der La Plata-Region sorgte, welche aber nicht unwidersprochen blieben. „A balance of forces developed in the Argentine community between 1813 and 1820 which for two generations or more impaired the condition of *laissez-faire* created during the first phase of revolution.“⁴⁶⁶

Auf der einen Seite standen konservative Provinzfürsten mit ihren buchstäblich kampferprobten Gauchos. Auf der anderen Seite standen die mehrheitlich von bürgerlichen Idealen geprägten Bewohner von Buenos Aires, die auf die Bildung eines liberalen Zentralstaates europäischer Prägung drängten. Einen Teil dieses liberalen Argentinien bildete die bis zum Jahr 1824 auf vier- bis fünftausend Personen angewachsene britische Gemeinschaft. Ihr Know-how, ihre Kapitalstärke und nicht zuletzt ihre Verbindungen in die alte Heimat halfen, den ökonomischen Austausch zwischen den Ländern auch in den wirren Jahren nach dem Unabhängigkeitskrieg aufrecht zu erhalten. 1822 registrierten die Zollbehörden von Buenos Aires den Import von Waren im Wert von mehr als 11.000.000 \$, mehr als die Hälfte davon kam aus Großbritannien, das meiste waren Textilien. Parallel dazu betätigten sich britische Händler als Käufer (vor allem von Tierhäuten) und gewährten kleinen lokalen Unternehmen Kredite. So entwickelte sich in Großbritannien ein zunehmendes Interesse an der Region. Auf eine direkte politisch-militärische Intervention wollte sich die britische Regierung jedoch nicht einlassen und suchte nach einer neuen Linie. „How could the omelette be made without breaking eggs? British statesmen had set themselves up as men who hated the breaker of eggs, but they were as greedy as any European statesman – more so in fact – for omelettes of the most liberal size and constituency.“⁴⁶⁷ Also setzte man in Großbritannien schon früh auf intensive ökonomische Zusammenarbeit gemäß der Lehren

⁴⁶⁵ Boris/Hiedl: Argentinien, S. 15.

⁴⁶⁶ Ferns, Britain and Argentina, S. 74ff, Zitat: S. 74f.

⁴⁶⁷ Ferns, Britain and Argentina, S. 77-86, Zitat: S. 86.

von Smith und Ricardo. Im Gegenzug forderte der britische Außenminister, die in Buenos Aires lebenden Briten den Einheimisch politisch und ökonomisch gleichzustellen. Der britisch-argentinische Staatsvertrag von 1825 schrieb schließlich fest, dass „the inhabitants of the two countries [...] shall have liberty freely and securely to come, with their ships and cargoes, to all such places, ports, rivers, [...] to which other foreigners are or may be permitted to come, [...]; also to hire and occupy houses and warehouses for the purpose of their commerce; and generally, the merchants and traders of each nation [...] shall enjoy the most complete protection.“⁴⁶⁸

Für diese freihändlerische Ausrichtung des Landes hatte eine Interessenkoalition aus hauptstädtischen Kaufleuten, exportorientierten Großgrundbesitzern und Produzenten von Pökelfleisch über Jahre hinweg gestritten und war nun belohnt worden.⁴⁶⁹ Der Vertrag bestimmte das Verhältnis zwischen Großbritannien und Argentinien bis in die 1930er Jahre und ist ein frühes Dokument der Globalisierung nach Listschem Ideal. „It represented an effort to create a free-market relationship between an industrial community and a raw-material-producing community. [...] The only traces of the old mercantilism in the treaty were those provisions against its revival.“⁴⁷⁰

Argentinische Vordenker modifizierten den außenwirtschaftsliberalen Ansatz in den folgenden Jahrzehnten in zwei Punkten. Erstens betonten sie den dynamischen Prozess wirtschaftlichen Wachstums und sahen die Exportorientierung nur als einen Schritt in Richtung einer eigenständigen Industrialisierung. Zweitens gestanden solche Autoren dem Staat eine positive Rolle in diesem Entwicklungsprozess zu. Er sollte sowohl Immigranten aus Europa anlocken als auch das dringend für den Auf- und Ausbau von Infrastruktur und Industrie benötigte Auslandskapital ins Land holen. Beide Vorschläge wirken wie direkt von Lists „Nationalem System“ inspiriert, abgesehen davon, dass dieses Werk für ein Land wie Argentinien theoretisch eigentlich die Position des nicht zu industrialisierenden Lebensmittellieferanten vorsieht. Nichtsdestotrotz sorgte der Einfluss der argentinischen Intellektuellen dafür, dass beide Ziele gemeinsam mit klassisch liberalen, ökonomischen Freiheitsgeboten in die Verfassung Argentiniens aufgenommen wurden.⁴⁷¹

Folge dieses Mix aus klassischem Liberalismus, Listscher Entwicklungstheorie und einer massiven vertraglichen Bindung an die Briten war die Entwicklung einer einträglichen Import-Export-Ökonomie. Die Industrialisierung des Landes blieb bis zum Ersten Weltkrieg

⁴⁶⁸ Ferns, *Britain and Argentina*, S. 111.

⁴⁶⁹ Boris/Hiedl, *Argentinien*, S. 18.

⁴⁷⁰ Ferns, *Britain and Argentina*, S. 109-113, Zitat: S. 113.

⁴⁷¹ Smith, *Politics and Beef*, S. 12f.

jedoch weitgehend aus. Um eine eigenständige Industrie ohne Konkurrenzdruck seitens des Weltmarktes aufbauen zu können, hätten die Argentinier Importbeschränkungen bzw. Erziehungszölle einführen müssen. Das hätte weitreichende Folgen gehabt. „Challenging the liberal doctrines of free trade and laissez-faire, it called for a total revision of economic priorities. Industrialization, not agriculture and stockraising, should become the primary source of national wealth.“⁴⁷² Peter Smith zufolge hatten an so einem Strukturwandel jedoch weder die Agraroligarchie noch die Briten Interesse. Die Rancher und Farmer waren strukturell konservativ und verdienten an dem Verkauf ihrer landwirtschaftlichen Produkte sehr gut. Industrialisierung und Kommerzialisierung und die damit verbundene Stärkung der tendenziell liberalen, städtischen Opposition waren nicht in ihrem Interesse. Großbritannien wollte ebenfalls keine importsubstitutive Industrie am La Plata. Das hätte den Verlust von Abnehmern für britische Produkte bedeutet. Dazu kam, dass eine Industrialisierung Argentiniens die Landwirtschaft am La Plata eventuell als globalen Anbieter von Lebensmitteln hätte ausfallen lassen.⁴⁷³

Von den meisten argentinischen Kapitalbesitzern – in der Regel Großgrundbesitzer – war wenig unternehmerisches Engagement zu erwarten. Sie konnten sich kaum zu einem substantiellen Engagement in der fleischverarbeitenden Industrie entschließen.⁴⁷⁴ Das übernahmen schließlich britische Investoren. Gegen eine Gefrierfleischindustrie am La Plata konnten sie kaum etwas einzuwenden haben, wenn man davon ausgeht, dass diese ja nicht importsubstitutiv arbeitete und dazu geeignet war, das Bedürfnis nach günstigem Fleisch in Großbritannien zu befriedigen. Als 1879/80 der Handel zwischen Australasien und England mit Hilfe der neuen Kühltechnik realisiert werden konnte, war für sie der Zeitpunkt gekommen, auch in Argentinien zu investieren. Als erstes nahm 1882 das Frigorífico der „River Plate Fresh Meat Co.“ den Betrieb auf und lieferte bereits ein Jahr später die erste Ladung gefrorenes Schafffleisch nach Großbritannien. Doch erst sieben Jahre später war die Technik in Argentinien soweit, auch Rinderviertel versandfertig einzufrieren. In dieser Zeit begannen argentinische Viehzüchter damit, lebende Tiere nach Großbritannien zu exportieren. Jedoch nur bis ins Jahr 1900, als in Argentinien die Maul- und Klauenseuche ausbrach und die britische Regierung eine folgenreiche Entscheidung traf. Auf Grundlage des Gesetzes zur Tierseuchenprävention schloss sie die Häfen des Landes für Vieh aus Argentinien.

⁴⁷² Smith, *Politics and Beef*, S. 30.

⁴⁷³ Smith, *Politics and Beef*, S. 27-30.

⁴⁷⁴ Siehe Kapitel 4.6.1.: Die Anfänge der argentinischen Fleischwirtschaft.

Die Wiederöffnung im Februar 1903 währte bis Juni, danach schlossen sich die britischen Grenzen für lebendes Vieh vom La Plata dauerhaft.⁴⁷⁵

Mit dieser Maßnahme hatten die britischen Behörden das Ende des transatlantischen Rinderhandels eingeläutet, bevor die Mehrheit der Viehzüchter Argentiniens („Estancieros“) überhaupt richtig einsteigen konnten. 1889 hatte dieses Geschäft zwischen Argentinien und dem Vereinigten Königreich mit einer bescheidenen Lieferung von 17 Rindern begonnen. Im letzten Jahrfünft vor dem Importstopp lieferten die Estancieros den Briten im Schnitt 70.756 Rinder jährlich.⁴⁷⁶

Mit der im Jahr 1900 hochgezogenen Marktschranke hatte Großbritannien dem globalen Viehhandel den finalen Stoß versetzt. Gleichzeitig definierte es den britisch-argentinischen Staatsvertrag eigenmächtig neu und zeigte damit, wie wenig das liberale Ideal zählt, wenn Investitionsmöglichkeiten benötigt werden. Das Ende des argentinisch-britischen Viehhandels hatte einen Effekt wie der Zwang zur Hafenschlachtung zwanzig Jahre zuvor. Ähnlich wie dem Vieh- und Fleischhandel in Großbritannien damals, der plötzlich in großen Teilen nur noch dem Abverkauf industriell geschlachteten Fleisches aus den USA diente, wurde der Branche am La Plata die arbeitsteilige Mechanisierung verordnet. „After the ban of 1900 and 1903 the only way to market these animals abroad was to send them as beef, either chilled or frozen.“⁴⁷⁷ Für die der Industrialisierung ihres Landes eher ablehnend gegenüberstehenden argentinischen Viehzüchter war das ein harter Schlag. Der Lebendviehhandel hatte für sie eine große Bedeutung. Zum einen entsprach es ihrem Selbstverständnis als Landwirte ihr Vieh lebend anzubieten, anstatt als bloße Zulieferer der britisch finanzierten Gefrierfleischindustrie zu dienen. Dazu kam, dass der transatlantische Viehhandel ein zweites Standbein gewesen war, dank dem das Nachfragekartell der Frigoríficos den Züchtern nicht nach Belieben die Preise diktieren konnte.⁴⁷⁸

Mit dem Importstopp für argentinisches Vieh schlugen sich die Briten im Konflikt zwischen den progressiven, großstädtischen Kräften und den konservativen Großgrundbesitzern ganz praktisch wenn auch nicht unbedingt gezielt auf die Seite der bürgerlich-liberalen Unternehmer. Diese hatten bis zu diesem Zeitpunkt schon manchen recht fruchtlosen Versuch initiiert, die Gefrierfleischindustrie am La Plata mit Hilfe staatlicher Investitionsförderungen auszubauen und dürften recht dankbar für den neuen Protektionismus der

⁴⁷⁵ Bergmann, *Frozen and Chilled*, S. 24f.

⁴⁷⁶ Perren, *Meat Trade*, S. 206.

⁴⁷⁷ Perren, *Meat Trade*, S. 206.

⁴⁷⁸ Perren, *Meat Trade*, S. 206.

Engländer gewesen sein.⁴⁷⁹ Der ländlich-konservative Teil der Zentralregierung reagierte eher trotzig auf den endgültigen Exportstopp im Jahr 1903. Quasi als eine Vergeltungsmaßnahme setzten die Großgrundbesitzer Restriktionen für die Einfuhr britischen Zuchtviehs durch. Schweine und Pferde benötigten nun entsprechende Zertifikate. Ganz pragmatisch wurden gleichzeitig die Einfuhrbestimmungen für britische Rinder und Schafe weiter gelockert. Schließlich brauchten die Züchter sie, um die eigenen Herden exportfähig zu machen.⁴⁸⁰ Drei Jahre später, die Qualität der argentinischen Herden hatte sich deutlich verbessert, systematisierte die Regierung ihre Einfuhrbestimmungen weiter. Allerdings war das neue Gesetz wohl nicht wirklich als Exporthürde gedacht. Es diente eher als Demonstration der hygienischen Standards: Von Oktober 1906 an musste sämtlichen tierischen Importwaren ein Zertifikat beiliegen, das bewies, dass sie aus einer Fabrik stammten, deren sanitäre Überwachung der argentinischen ebenbürtig war.⁴⁸¹ Tatsächlich war die Inspektion der Fleischproduktion in Argentinien zu diesem Zeitpunkt auf einem guten Weg. Ganz abgesehen davon, dass sich argentinische Rinder grundsätzlich einer vorzüglichen Gesundheit erfreuten, waren gerade die für das Exportgeschäft geltenden Bestimmungen und sanitären Inspektionen lückenlos und die argentinische Fleischschau damit „in so hohem Maße gewissenhaft und vorzüglich durchgebildet, daß alle anderen Länder, England, Italien, Schweiz usw., welche argentinisches Fleisch beziehen, keinerlei Bedenken tragen.“⁴⁸² Das bestätigte auch der königlich-schwedische Gesandte, der einige Jahre später die Kühlfleischwirtschaft am La Plata untersuchte.⁴⁸³

Für eine ausreichende Produktion von Rindfleisch war durch die Erschließung neuer Zucht- und Weidegebiete gesorgt. Die Pioniere der Kühltechnik hatten revolutionär neue Vertriebsmöglichkeiten entwickelt. Gleichzeitig sicherte die britische Wirtschaftspolitik, dass der zur Kapitalisierung untaugliche Viehhandel an Boden verlor. Einer Globalisierung des Rindfleischhandels stand zumindest angebotsseitig also nichts mehr im Weg.

⁴⁷⁹ Eine ausführliche Darstellung der Bemühungen Argentiniens um ausländisches Kapital folgt im Kapitel über direkte Auslandsinvestitionen als institutionelle Folge der Globalisierung.

⁴⁸⁰ England Board of Trade (Hrsg.): Certificates for Export of Livestock to Argentina, in: Board of Trade Journal, Bd. 40 (1903), S. 221.

⁴⁸¹ England Board of Trade (Hrsg.): Certification of Meat Foods Exported from the United Kingdom to the Argentine, in: Board of Trade Journal, Bd. 58 (1906), S. 459-463.

⁴⁸² Pabst, Richard: Die technischen Hilfsmittel für den Transport zu Wasser und zu Lande von Fleisch in gekühltem und gefrorenem Zustande, Berlin 1913, S. 42ff, Zitat: S. 43f.

⁴⁸³ Bergman, Frozen and Chilled, S. 47-53.

3.2. Die Triebkraft der „Neuen Nachfrage“

„Meat is more than something to eat. It helps you hit the ball harder, run the race faster, do the thing better. [...] It helps the child to grow. It helps the man to work. It helps the woman to be at her best – the wife to have healthy children.“⁴⁸⁴

Die Nachfrage des Menschen nach Gütern und Dienstleistungen ist die Basis jedes wirtschaftlichen Handelns, jeder ökonomischen Entwicklung – untrennbar mit dem Angebot verbunden. Eine Definition besagt, dass die Nachfrage gleich der Menge eines Gutes ist, die Mensch, Haushalt oder Volkswirtschaft zu kaufen wünscht.⁴⁸⁵ Allerdings muss der Begriff der Nachfrage noch einmal zerlegt werden, schließlich sind „Wünschen“ und „Kaufen“ zwei sehr unterschiedliche Angelegenheiten. Läuft für den Verbraucher alles optimal, besteht zunächst der Wunsch bzw. das Bedürfnis und dann folgt der Kauf, durch den eine messbare „Effektive Nachfrage“ entsteht. Im suboptimalen Fall ist kein Geld da oder es fehlt das Angebot, so dass es bei einer „Latenten Nachfrage“ bleibt.⁴⁸⁶ Trotz dieser theoretischen Unterscheidung scheint die Analyse der Bedeutung von Nachfrage für die Globalisierung der Nahrungsmittelmärkte im 19. Jahrhundert ziemlich banal. Der Mensch muss ja essen, könnte man meinen. Tatsächlich gibt es bei der im 19. Jahrhundert ansteigenden „Effektiven Nachfrage“ nach Fleisch jedoch bereits einen fundamentalen Unterschied zur Getreidenachfrage, denn erst aus der grundlegenden Nachfrage nach Brot oder Kartoffeln hat sich die „Neue Nachfrage“⁴⁸⁷ nach Fleisch entwickelt.

3.2.1. Malthus Hungerjahre – Die grundlegende Nachfrage

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts galt es vielen als ausgemacht, dass die zunehmende Bevölkerung, aufgrund der zwangsläufig steigenden Gesamtnachfrage nach Lebensmitteln, irgendwann zu sozialen Problemen führen würde. Der britische Nationalökonom Thomas R. Malthus hatte 1798 sein „Essay on the Principle of Population“ veröffentlicht, mit dem er diese Sorge wissenschaftlich zu fundieren versuchte. Er ging davon aus, dass die Bevölke-

⁴⁸⁴ American Meat Institute (Hrsg.): About Meat – Facts and Figures about the Meat Packing Industry and its Products, Chicago 1954, S. B.

⁴⁸⁵ Dichtl, Erwin/Issing, Ottmar (Hrsg.): Vahlers Großes Wirtschaftslexikon Bd. 2, München 1993, S. 1505.

⁴⁸⁶ Wöhlken, Egon: Einführung in die landwirtschaftliche Marktlehre, Stuttgart 1991, S. 19.

⁴⁸⁷ Loheide, Boris: Beef Around the World – Die Globalisierung des Rindfleischhandels bis 1914, in: Comparativ – Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsordnung, Bd. 17 (2007), H. 3, S. 46-67, S. 52f.

nung exponentiell anwachse. Er unterstellte jeder Familie sechs Kinder, von denen zumindest vier wiederum sechs Kinder haben würden. Daraus sah er ein exponentielles Bevölkerungswachstum entstehen, das unweigerlich zu Hungerkatastrophen führen würde, weil die heimischen Bauern mit der Nahrungsmittelproduktion nicht nachkämen. Denn der landwirtschaftlichen Produktion unterstellte ein bloß lineares Wachstum.⁴⁸⁸ Wie viel Bedeutung Malthus und seine Anhänger dieser These beimaßen wurde deutlich, als der Ökonom 1820 seine „Principles of Political Economy“ veröffentlichte. Ging man aufgrund der Schriften von Jean B. Say in der Zeit vor Malthus meist davon aus, dass Bevölkerungswachstum zu steigendem Wohlstand führe, lehrte Malthus das Gegenteil. Zu viele Menschen könnten das Wachstum der Wirtschaft durch ihre Lebensmittelnachfrage quasi überkompensieren. „Es steht also theoretisch fest, daß eine Zunehmen der Bevölkerung [...] bald durch Arbeitslosigkeit und kärglichen Unterhalt der angestellten Arbeiter aufgehalten werden wird, und nicht den gesuchten Antrieb zu einer Vermehrung des Reichtums [...] bilden kann.“⁴⁸⁹ Diese einflussreiche malthusianische These vom wachstumsbedingten Ende der ökonomischen Entwicklung („Classical Stationary State“), motivierte David Ricardo zu der Idee, das Hungerproblem doch einfach durch Lebensmittelimporte zu umgehen bzw. zu exportieren.⁴⁹⁰ Dank des sich verstärkenden globalen Lebensmittelhandels und durch Produktivitätssteigerungen in der Landwirtschaft konnte das von Malthus prophezeite Ende des ökonomischen Wachstums tatsächlich vermieden werden. „The most disastrous period however through which population passed was that which intervened between the close of the eighteenth century and the first twenty years of the nineteenth. Then, as Malthus was writing, famine raged. But it was artificial. The harvests were bad, but the laws forbade the importation of food.“⁴⁹¹

Die Hungerjahrzehnte Großbritanniens in dieser Zeit als „künstlich“ darzustellen verkürzt die Sache jedoch. Malthus hatte seine Thesen unter dem Eindruck eines sich um 1780 dramatisch beschleunigenden Bevölkerungswachstums verfasst. Zur Zeit des ersten britischen Zensus im Jahr 1801 lebten bereits mehr als neun Millionen Menschen in Großbritannien, über 50% mehr als noch 60 Jahre zuvor. „A growth of this order [...] was bound to lead to a race between the addition mouths to be fed, and the ability of home agriculture to feed them.“⁴⁹² In den Jahrzehnten darauf verlor die britische Landwirtschaft das „Rennen“ ein

⁴⁸⁸ Malthus, Versuch über die Bedingung und die Folgen, Altona 1807.

⁴⁸⁹ Malthus, Thomas R.: Grundsätze der politischen Ökonomie, Berlin 1910, S. 412-416, Zitat: S. 415.

⁴⁹⁰ Currie/Vines, Macroeconomic Interactions, S. 3f.

⁴⁹¹ Rogers, James E. T.: The Industrial and Commercial History of England Bd. 1, London 1902, S. 60f.

⁴⁹² Pollard/Crossley, Wealth of Britain, S. 175.

ums andere Mal. Sie war an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit gestoßen. Große fruchtbare Flächen, die zusätzlich hätten kultiviert und besiedelt werden können, gab es nicht mehr. Auch der Außenhandel konnte dieser Tage kaum Abhilfe bringen. Bis in die 1760er Jahre hinein hatte Großbritannien Getreideüberschüsse zu verzeichnen, die es nach Kontinentaleuropa ausführte. Von den 1780er Jahren an musste das Land nun selbst immer größere Mengen an Getreide importieren, was weder die Gesetzeslage noch die hohen Transportkosten zuließen. Die Preise für Getreide stiegen in dieser Zeit schneller als die anderer Güter und vor allem schneller als die Löhne. Durchschnittliche Arbeiterfamilien, welche während der besseren Jahre vor 1770 ihre Ausgaben für Brot auf bis zu 60% des Einkommens ausgedehnt hatten, mussten sich nun wieder einschränken. Vor allem senkten sie ihre ohnehin geringen Ausgaben für Fleisch, Käse, Bier und Milch „and survived substantially on a bread (and butter) diet, augmented by tea and occasional bacon, which also became the standard diet of the new factory proletariat.“⁴⁹³

Zwar diskutierten gegen Ende des 18. Jahrhunderts besorgte Bürger⁴⁹⁴ und die ob der Viehknappeit angegriffenen Landwirte⁴⁹⁵ schon über die Ursachen der steigenden Preise für Fleisch, das eigentliche Problem waren jedoch noch immer die hohen Brot- und Getreidepreise. Nach 1800 war der Höhepunkt dieser Not überschritten, dennoch sorgten Missernten und der bis 1819 dauernde Krieg gegen Frankreich weiter für soziales Elend in Großbritannien. Die Pro-Kopf-Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln verbesserte sich bis zu Beginn der 1820er Jahre keineswegs, für viele hatte sie sich gegenüber der Zeit um 1760 sogar drastisch verschlechtert. Während besonders Land- und Kapitalbesitzer von der Kriegswirtschaft 1793-1815 profitierten und ihre Gewinne in den sich langsam entwickelnden Industriesektor investierten, fiel der Lebensstandard der großen Masse der Bevölkerung noch schneller als die Realeinkommen. Gerade die städtischen Arbeiter und Angestellten trafen Massenarbeitslosigkeit und steigende Brotpreise besonders hart. Sie hatten keine Möglichkeit ihre Ernährung durch zusätzlichen Eigenanbau zu verbessern und waren den Handelspreisen gnadenlos ausgeliefert.⁴⁹⁶ „The epoch of Malthus's theory is the very worst, the most cruel, heartless, and discreditable in the annals of England. It is wonderful enough that the British [...] ever recovered from it.“⁴⁹⁷

⁴⁹³ Pollard/Crossley, *Wealth of Britain*, S. 176.

⁴⁹⁴ Association for Reducing the Exorbitant Price of Butcher's Meat (Hrsg.): *Association for Reducing the Exorbitant Price of Butcher's Meat* (Gründungsaufruf), London 1772; *A Citizen and Freeman: An Essay on the Apparent Causes of the Present Enormous Prices of [...] Corn and Meat*, Newcastle 1795.

⁴⁹⁵ *Farmers Society: A Political Enquiry into the Consequences of Enclosing Waste Lands, and the Causes of the Present High Price of Butchers' Meat*, London 1785.

⁴⁹⁶ Pollard/Crossley, *Wealth of Britain*, S. 178-189.

⁴⁹⁷ Rogers, *Commercial History*, S. 63.

Zumindest für die Menschen aus den unteren Einkommenschichten dauerte die Erholung jedoch seine Zeit. Nach dem Ende des Krieges industrialisierte sich die britische Wirtschaft endgültig, mit allen mannigfach beschriebenen Auswirkungen. Speziell die Familien ungelerner Industrie- und Landarbeiter bekamen von diesem Aufschwung nicht viel ab. Der Hungerepoche folgten Zeiten sozialer Konflikte und einer aufbegehrenden Arbeiterklasse. Obwohl sie den Menschen gegenüber den 1820/30er Jahren bereits eine leichte Verbesserung der Lebensbedingungen bieten konnten, fanden die 1840er Jahre als „Hungry Forties“ Eingang in das Bewusstsein der Briten. Ein gleichnamiges Buch mit Briefen Betroffener, 1904 zu Propagandazwecken von der Tochter des bekannten Freihändlers Richard Cobden herausgegeben, hat daran allerdings einen beträchtlichen Anteil.⁴⁹⁸ In den folgenden Jahrzehnten verbesserten sich die Lebensbedingungen der Masse der Menschen weiter. Das Aufheben der „Corn Laws“ und weiterer Handelsschranken für Lebensmittelimporte in der zweiten Hälfte der 1840er Jahre waren die Initialzündung dafür. Sie symbolisierte den Aufbruch in eine Zeit, in der Freihandel und Verbraucherorientierung zum Dogma britischer Politik wurden. In den zwanzig Jahren nach 1847 fiel der Preis für ein Vierpfundbrot in London von 9 Penny auf um die 8 Penny. Was zunächst nicht nach viel aussieht, hatte für die breite Masse der Bevölkerung enorme Bedeutung. „[T]he significance of the fall is increased if we consider that this was in a period of rising prices, and it affected by far the largest item of expenditure in a working-class household.“⁴⁹⁹

Was diesen Preisrückgang ausgelöst hatte, war der Überseehandel. Günstiges Getreide aus den gerade frisch besiedelten Überschussgebieten des Mittleren Westens der USA erreichte nach 1850 dank sinkender Transportkosten in immer größeren Mengen das alte Europa. Hier hatten viele Menschen großen Nachholbedarf, schließlich war jahrzehntelang nur karge Kost auf die Tische gekommen, wenn überhaupt. Viele Menschen waren schlicht verhungert.⁵⁰⁰ Bis dieser Mangel ausgeglichen war, stieg der Pro-Kopf-Verbrauch von Getreide in den Ländern Europas an. Das geschah erst in Großbritannien und dann nach und nach in den anderen Staaten. Dank des Handels konnte die latente Nachfrage nach Getreideprodukten in Europa Schritt für Schritt gesättigt werden, ohne dass es dabei zu Knappheiten in den Exportländern kam. In denen stabilisierte sich der Weizenkonsum pro Kopf trotz der neuen Bedingungen der Globalisierung auf dem hohen Niveau der Jahre zuvor.⁵⁰¹ Rechnet man den Effekt des nachholenden Konsums heraus, blieb die global steigende Getreide-

⁴⁹⁸ Trentmann, *Free Trade Nation*, S. 39f.

⁴⁹⁹ Pollard/Crossley, *Wealth of Britain*, S. 209-17, Zitat: S. 217.

⁵⁰⁰ Ashley, *People of England*, S. 139.

⁵⁰¹ Harley, *World Wheat Trade*, S. 218-250.

denachfrage weitgehend unbeeinflusst von den Einkommen der Menschen. Als die Masse der Konsumenten ihren Kalorienbedarf endlich problemlos decken konnte, hatte sie kein Interesse mehr an noch mehr Brot, selbst wenn sie es sich hätte leisten können. „Demand was inelastic with regard to price und shifted in proportion to population. Income elasticity was small enough to ignore. Research indicates that importing regions had approximately unit elastic supply. In the exporting region, supply response included the expansion of settlement in response to price and was somewhat more elastic.“⁵⁰²

3.2.2. „Neue Nachfrage“ und der Aufschwung der Viehzucht

In dieser Zeit entwickelte sich besonders in der noch jungen gesellschaftlichen Schicht der abhängig beschäftigten Industriearbeiter und Angestellten die effektive „Neue Nachfrage“ nach Fleisch. In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts war die Situation auf den Fleischmärkten Europas alles in allem weitgehend entspannt. Noch dominierte der Wunsch nach günstigerem Brot die leiblichen Sorgen der Menschen, Fleischpreise stiegen wenn überhaupt moderat. In deutschen Landen machte sich die Teuerung in den 1840er Jahren bemerkbar.⁵⁰³ Auch in Großbritannien war die Fleischversorgung zu dieser Zeit zeitgenössischen Darstellungen zufolge noch kein großes Problem. „The supply of meat, during the years comprised in the inquiry (1801-1849) has certainly kept pace with the growth in population.“⁵⁰⁴ In den Jahren darauf stieg der Fleischkonsum auch bei der Masse der abhängig beschäftigten und eher schlecht verdienenden Bevölkerung deutlich an, wie eine Quelle aus dem Jahr 1868 beschreibt. „[I]n the manufacturing districts, where wages are good, the use of butchers' meat and cheese is enormously on the increase; and even in the agricultural districts, the labourer does now occasionally indulge himself in a meat dinner.“⁵⁰⁵ So begann man im Vereinigten Königreich langsam zu bemerken, dass wohl nicht genug Fleisch vorhanden sein würde, um die steigende Nachfrage langfristig befriedigen zu können. Aus dieser wachsenden Lücke zwischen Angebot und Nachfrage entwickelte sich in den folgenden Jahrzehnten das, was Critchell/Raymond als „A Nation's Need“ bezeichnet haben. Lagen die durchschnittlichen Großhandelspreise für Fleisch aller Art und bester Qualität zwischen 1851 und 1860 bei 6,5 Penny pro Pfund (lb), stiegen sie im Jahrzehnt darauf auf rund 7 Penny und lagen Anfang der 1880er Jahre fast bei 9 Penny pro Pfund

⁵⁰² Harley, World Food Economy, S. 249.

⁵⁰³ Abel, Stufen der Ernährung, S. 66f.

⁵⁰⁴ Porter, George R.: The Progress of the Nation in its Various Social and Economical Relations [...], London 1851, S. 141.

⁵⁰⁵ Caird, Our Daily Food, S. 32.

(lb).⁵⁰⁶ Zwar stiegen auch die anderen Preise, doch das war nicht entscheidend. Hanson schrieb 1938 rückblickend: „The rise of meat prices was especially disturbing because it was the only article interesting the workman much which increased in price.“⁵⁰⁷

1865 machte ein internationaler, sozialwissenschaftlicher Kongress deutlich, dass nicht nur das Vereinigte Königreich ein Angebotsproblem auf dem Fleischmarkt hatte. Vielmehr war das gesamte industrialisierte Europa strukturell von der neuen Problematik betroffen, oder sollte es aufgrund der „Neuen Nachfrage“ noch werden.⁵⁰⁸ Die hitzige öffentliche Debatte blieb jedoch noch für einige Zeit ein britisches Phänomen. Bereits 1860 war die britische Viehzucht klassenübergreifend zum Hauptgesprächsthema avanciert, nachdem ein trockener Juni die Kälber hatte sterben lassen. 1865 und den folgenden Jahren war es ähnlich. Die Rinderpest dezimierte den britischen Rinderbestand. Wieder stiegen die Fleischpreise, woraufhin die Bauarbeiter in Streik traten und Lohnzuschläge als Kompensation für die steigenden Lebenshaltungskosten forderten.⁵⁰⁹ Gleichzeitig rangen Interessenvertreter aller betroffenen Klassen und Berufe um die öffentliche Meinung zum Thema. Viehzüchter und Landbesitzer wetterten über die Dürre und beklagten ihre eigene Not. Vertreter der Verbraucher antworteten mit Geschichten über hungernde Arbeiter und verbalen Angriffen gegen Landbesitzer, Kapitalisten und die von Großschlachtern und Viehhändlern dominierte Fleischwirtschaft.⁵¹⁰ In den 1870er Jahren erreichte dann die Getreideschwemme aus Übersee ihren Höhepunkt. Gemeinsam mit dem Konjunkturoberhoch verbesserte das günstige Brot die ökonomische Gesamtsituation und heizte die Fleischnachfrage noch weiter an. „The outcry rose to a fever pitch [...]. The Agricultural Gazette of 1 November 1873 reported that Britain's meat supply is becoming the most important problem of the day, and its satisfactory solution is almost impossible.“⁵¹¹

Ein erster Lösungsansatz war der Aufschwung der Viehzucht. Im Spätmittelalter war sie noch fast ausschließlich als extensive Weidewirtschaft betrieben worden und diente vor allem dazu, den Ackerbau effizienter zu gestalten bzw. zur Gewinnung von Wolle oder Leder. Die Tiere suchten sich ihr Futter selbstständig, über den Winter versorgten die Bauern sie notdürftig mit Heu und Getreideabfällen. Mit dem Beginn der Industrialisierung in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts lohnte es sich für Landwirte in der Nähe der großen

⁵⁰⁶ Critchell/Raymond, *Frozen Meat Trade*, S. 2f.

⁵⁰⁷ Hanson, *Argentine Meat*, S. 26.

⁵⁰⁸ Fisher, Joseph: *Where Shall We Get Meat? - The Food Supplies of Western Europe*, London 1865.

⁵⁰⁹ Collins, *Agrarian History*, S. 109.

⁵¹⁰ Kennedy, Alexander: *The High Price of Food, Butcher-Meat, Meal and Breadstuffs [...]*, Edingburgh 1860, S. 7-12.

⁵¹¹ Perren, *Taste*, S. 8.

Städte dank der dort steigenden Fleischpreise, Teile ihrer Ländereien mit Futterpflanzen zu bestellen und ihre Tiere gezielt zu mästen.⁵¹² Je weiter Industrialisierung und globaler Getreidehandel fortschritten, desto mehr Getreidebauern mussten aufgeben oder auf Güter umstellen, deren Preise noch nicht durch günstiges Angebot aus Übersee unter Druck standen. In England halbierte sich zwischen 1860 und 1890 die mit Weizen bebaute landwirtschaftliche Nutzfläche, während die Rinderzucht bedeutend zunahm. Dänische Landwirte spezialisierten sich auf die Schweinezucht, während die holländische Agrarwirtschaft verstärkt Gemüse anbaute.⁵¹³

Um 1850 setzte dieser Trend auch in Deutschland ein. Nahrungsmittel wie Kartoffeln, Rüben und Getreide dienten nun zunehmend der Fleischproduktion. Wenige Jahrzehnte später schwächte sich dieser Trend wieder ab, da der deutsche Wiedereinstieg in den Agrarprotektionismus den Verfall der Getreidepreise aufhielt. Exportsubventionen für Roggen taten ihr Übriges, so dass sich die Anbaufläche für Getreide kaum verringerte. Eine echte Wende konnte diese Politik jedoch nicht erzwingen. 1900-1914 verdoppelte sich die Zahl der Rinder in Deutschland, die Menge an Schweinen versechsfachte sich. Um das leisten zu können hatten die Bauern die landwirtschaftlich genutzte Fläche insgesamt ausgeweitet und die gewonnenen Böden vor allem zum Anbau von Viehfutter genutzt: Kartoffeln und Rüben, aber auch Klee bzw. Luzerne. Insgesamt stieg der Anteil derart genutzter Böden im Reich von um die 6% auf rund 39% der für die Landwirtschaft verwendeten Fläche.⁵¹⁴

Trotz verstärkten Futtermittelanbaus erreichte die Hysterie um die Fleischpreise spätestens mit der Wende zum 20. Jahrhundert auch den deutschsprachigen Raum. Wie in Großbritannien rund 40 Jahre zuvor, war die heimische Viehzucht durch Industrialisierung, Bevölkerungswachstum und „Neue Nachfrage“ an ihre Grenzen geraten – relativ zum Bedarf. Die erste „Fleischnot“ 1902 zeigte das deutlich. Schlachtreife Tiere hätte es in diesem Jahr vielleicht noch genug gegeben, wenn die Züchter denn genug Futtermittel zur Veredelung gehabt hätten. Hier zeigte sich die Abhängigkeit der Fleischwirtschaft vom globalen Markt als erstes. Statistiker führten die erste deutsche „Fleischnot“ zu einem Gutteil auf die schlechte Maisernte in den USA im Jahr 1901 zurück. Betrug die globale Maisernte 1896-1900 im Mittel gut 320 Mio. Quarters pro Jahr, waren es 1901 nur rund 240 Mio. Quarters. Das verringerte Angebot ließ die Preise für eine Tonne Mais in Hamburg von 86-87 Mark auf 121 Mark steigen, die Vieh- und Fleischpreise folgten 1902.⁵¹⁵ Diese Art einer von Fut-

⁵¹² Hartisch, Joachim: Die Fleischversorgung Großbritanniens, Berlin 1933, S. 19.

⁵¹³ Abel, Stufen der Ernährung, S. 65f.

⁵¹⁴ Abel, Stufen der Ernährung, S. 65-71.

⁵¹⁵ Wolf, Julius: Studien zur Fleishteuerung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 25

ermitteln abhängigen „Veredelungswirtschaft“, bei der zum Verzehr geeignete pflanzliche Nahrung unter großem Verlust an Nährwert zu Fleisch wird, bezeichnet Abel als „Dritte Stufe“ der Viehhaltung und des Fleischverzehr. „Sie ist ein Produkt des Abendlandes und einmalig in der Geschichte der Menschheit. In den alten Kulturen findet sich vergleichbares nicht. Sie endeten, wenn von den Luxusveranstaltungen einer kleinen Oberschicht abgesehen wird, auf der Stufe der direkten Bodennutzung für die menschliche Ernährung.“⁵¹⁶

3.2.3. Ursachen der „Neuen Nachfrage“

3.2.3.1. Mythos Industrialisierung und Leistungsfähigkeit

Die populärste Begründung für die immer weiter steigende Nachfrage nach Fleisch in dieser Zeit war die Industrialisierungsthese. Basierend auf biologischen Erklärungsversuchen der jungen Ernährungswissenschaft ging sie davon aus, dass der weit verbreitete Wunsch nach viel Fleisch der schweren Fabrikarbeit geschuldet war. „[T]he gradual growth of the manufacturing industries made it clear that Great Britain must be an increasingly important meat consumer. Manufacturing demanded energetic, flesh-fed men, but meat supplies and their prices were on a most unsatisfactory basis for a generation before the establishment of the great overseas dead meat trade.“⁵¹⁷ Diese Theorie hat sich bis weit ins 20. Jahrhundert gehalten. Das zeigt das Vorwort zur 2. Auflage der „History of the Frozen Meat Trade“ aus dem Jahr 1969. „Unquestionable, without the protein derived from imported frozen meat the inhabitants of these isles would have degenerated into a 'C3' nation. So, 'The History of the Frozen Meat Trade' is a glamorous story.“⁵¹⁸

Basis dieser Theorie war die noch relativ junge Erkenntnis, dass der menschliche Körper das Nahrungseiweiß (Protein) vor allem für den Muskelaufbau verwendet. Für die schweißtreibende und kräftezehrende Arbeit in der Fabrik benötigten Arbeiter demnach eine entsprechend großzügige Versorgung. Tierisches Eiweiß stand dabei besonders hoch im Kurs. Denn tatsächlich kann der Mensch Proteine dann am einfachsten verwerten, wenn sie in ihrer Zusammensetzung dem menschlichen Organismus ähneln. Proteine aus Fleisch, Milch und Eiern haben aber nicht nur eine höhere biologische Wertigkeit, sie sind in tierischen Lebensmitteln auch in besonders hohen Anteilen enthalten.⁵¹⁹ Obwohl die Fleischnachfrage sich parallel zur Industrialisierung entwickelte, war diese These eigentlich

(1903). S. 193-231, S. 217f.

⁵¹⁶ Abel, Stufen der Ernährung, S. 69.

⁵¹⁷ Critchell/Raymond, Frozen Meat Trade, S. 2.

⁵¹⁸ Critchell/Raymond, Frozen Meat Trade (1969), Vorwort.

⁵¹⁹ McFall, World's Meat, S. 7-21.

schon damals nicht haltbar. So war statistisch erwiesen, dass Landarbeiter viel weniger Fleisch aßen als Industriearbeiter, dabei aber sicherlich genauso hart arbeiteten – vielleicht sogar noch härter. Das versuchte man damit zu erklären, dass Landarbeit ja nicht nur hart, sondern auch bewegungsintensiv ist und bei frischer Luft statt findet. Deswegen könnten Landarbeiter ihre Proteine auch aus großen Mengen relativ schwer verdaulicher, pflanzlicher Kost wie grobem Brot oder Hülsenfrüchten ziehen. Für Arbeiter in geschlossenen Räumen käme diese Pflanzenkost aufgrund mangelnder Bewegung, fehlenden Appetits und einer permanenten, die Verdauung schwächenden „nervösen Überreizung“ nicht in Frage.⁵²⁰ Damit hatten Vertreter der Industrialisierungsthese auch gleich noch die passende Teil-Erklärung für das Phänomen des hohen Fleischkonsums der nicht unbedingt körperlich hart arbeitenden Angestellten und kleinen Beamten. Stadtbewohner, so die landläufige Meinung, hätten aufgrund fehlender Bewegung und schlechterer Luft im allgemeinen ein „erklärlicherweise oft mangelnde[s] Verlangen [...] nach Nahrungsaufnahme“, weswegen sie auf leicht verwertbare und appetitliche Speisen wie Fleisch angewiesen seien.⁵²¹

Doch all diese Thesen haben den Wunsch nach viel Fleisch weniger erklärt als eher noch verstärkt. Wer sich die Pamphlete der Sozialdemokraten (Vertreter der Industriearbeiter) oder Linksliberaler Parteien (Vertreter der „kleinbürgerlichen“ städtischen Angestellten) damals durchlas oder Vorträge zum Thema besuchte, dem dürfte Angst und Bange um die eigene Gesundheit geworden sein. Vor Degenerierung und Auszehrung wurde gewarnt, sollten die Menschen nicht genug Fleisch essen. Die mit Verweis auf die Wissenschaft empfohlenen Verbrauchsmengen waren so hoch, dass sich schon ein Durchschnittskonsument hätte krank fühlen müssen. Einigen ländlichen Regionen wurde eine bereits erfolgte ernährungsbedingte Degeneration unterstellt.⁵²² Vegetarische Kreise vermuteten, dass solcherart informierte Menschen um ihrer Gesundheit willen noch eine Extraportion Fleisch nachgefragt haben und damit die „Fleischnot“ weiter anheizten.⁵²³ Nun waren die Erkenntnisse der Ernährungswissenschaftler nicht völlig falsch, doch insgesamt überschätzten sie die benötigten Mengen Protein genauso, wie sie die Verwertbarkeit pflanzlicher Eiweiße

⁵²⁰ Eblen, Joseph B.: Fleischteuerung und Getreidezölle, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik Bd. 35 (1912), S. 1-21, S. 4f.

⁵²¹ Kaiserliches Gesundheitsamt (Hrsg.): Denkschrift über den Einfluß der Fleischversorgung auf die Volksernährung, Berlin 1910, S. 8.

⁵²² Schmid, Eduard: Gegen den Fleischwucher! - Ein Beitrag zur Frage der Fleischversorgung in großen Städten, München 1904, S. 38.

⁵²³ Berg, Ragnar (Hrsg.): Zum Kampfe gegen die Fleischnot – Verhandlungen des Kongresses über Volksernährung am 27. März in Berlin, Berlin 1913, S. 33.

unterschätzten. Ballaststoffe galten ihr sogar als hinderlich für eine vollwertige Ernährung, da sie angeblich den Verdauungsapparat zu sehr forderten.⁵²⁴

Trotz dieser offiziell und in den Meisten populären Schriften verbreiteten Meinung waren auch alternative Informationen zu bekommen. Vegetarier und Abstinenzler mühten sich um Aufklärung und setzten den „Esst Fleisch!“-Parolen ihre Berichte von den Leistungen vegetarisch lebender Völker entgegen. Ihre oft undifferenzierten „Fleisch macht krank“-Parolen ließen die Aufklärungsversuche jedoch häufig unglaubwürdig klingen.⁵²⁵ Gemäßigte Kritiker warnten ebenfalls vor der Verabsolutierung tierischer Nahrung und zählten Fleisch oft zu den Genussmitteln wie Tabak, Alkohol, Kaffee oder Gewürzen. „Meat is good; it is very good. [...]; but it is not as important as our appetites make us believe, because it is partly a food and partly a stimulant.“⁵²⁶ Selbst in den fleischbegeisterten proletarischen Kreisen kursierten zu Beginn des 20. Jahrhunderts entsprechende Informationen. Upton Sinclair ließ im Roman „The Jungle“ einen Dr. Nicholas Schliemann erklären: „[P]lace beside this fact of an unlimited food supply, the newest discovery of physiologists, that most of the ills of the human system are due to overfeeding! And then again, it has been proven that meat is unnecessary as a food; and meat is obviously more difficult to produce than vegetable food, less pleasant to prepare and handle, and more likely to be unclean.“⁵²⁷

Historisch gesehen war die Industrialisierungsthese als Erklärung der „Neuen Nachfrage“ ebenfalls unhaltbar. Wäre die zunehmende harte Fabrikarbeit tatsächlich ihre Hauptursache gewesen, hätte es in vorindustriellen und -manufakturrellen Zeiten eigentlich keine Phasen starken Fleischkonsums geben dürfen. Gustav Schmoller schätzte den durchschnittlichen Pro-Kopf-Fleischverbrauch der Bevölkerung von Nürnberg um das Jahr 1520 jedoch auf jährlich 75-100 Kilo. Den beträchtlichen Konsum von Geflügel hatte er noch nicht einmal eingerechnet.⁵²⁸ Andere historische Quellen und darauf aufbauende Schätzungen machen deutlich, dass Nürnberg keinesfalls privilegiert war. In anderen Gegenden Deutschlands kam zu dieser Zeit gerade auch für einfache Arbeiter und die Bauernschaft ebenfalls deutlich mehr Fleisch auf den Tisch, als es zu Zeiten der Industrialisierung der Fall war.⁵²⁹

⁵²⁴ Kaiserliches Gesundheitsamt, Denkschrift, S. 8.

⁵²⁵ Hammer, Walter: Ernährungsreform - Eine wirtschaftliche Notwendigkeit, das Radikalmittel im Kampf gegen die Fleischnot, Leipzig 1912, S. 8.

⁵²⁶ Smith, J. Russel: The World's Food Resources, London 1919, S. 173.

⁵²⁷ Sinclair, The Jungle, S. 409.

⁵²⁸ Schmoller, Gustav: Die historische Entwicklung des Fleischkonsums, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, Bd. 27 (1871), S. 284-362, S. 290.

⁵²⁹ Abel, Stufen der Ernährung, S. 11ff.

Tabelle 18. Pro-Kopf-Fleischkonsum in Sachsen

Jahr	Rindfleisch	Schweinefleisch	Gesamt
1840	2,1	8,0	10,1
1850	7,1	11,7	18,8
1855	7,3	7,6	14,9
1870	9,0	13,6	22,6

Verbrauchsangaben in Kilogramm; Quelle: McFall, World's Meat, S. 257, eigene Berechnungen.

Der Grund für diese aus Sicht sächsischer Arbeiter um 1870 (s. Tabelle 18) fürstliche Fleischversorgung war der, dass es für relativ wenig Menschen viel Vieh gab. Aufgrund des geringen und teuren Angebots an Arbeitskräften verzichteten viele Bauern auf Ackerbau und ließen lieber Tiere weiden. Entsprechend viel Fleisch gab es, entsprechend niedrig war das Getreideangebot. „Versucht man alle Nachrichten [...] in Zahlen umzusetzen, so dürfte der Schluß nicht abwegig sein, daß im Spätmittelalter in weiten Teilen der deutschen Territorien kaum weniger als 100 kg Fleisch je Kopf und Jahr verzehrt wurden.“⁵³⁰

Aber auch Geschichtskennntnis hätte die Industrialisierungsthese fundiert bezweifelt werden können. So aßen Argentinier schon um 1908 geschätzte 128 Kilo Fleisch pro Kopf und Jahr. Zu einer Zeit also, als eine Handvoll Fleischfabriken praktisch die einzige Form von Industrie in der La Plata-Region waren.⁵³¹ Wie im europäischen Spätmittelalter gab es hier (ebenso wie in Australien) wenig Menschen, aber viel Vieh und damit billiges Fleisch. Die Bewohner der Industriestaaten mussten meist deutlich bescheidener sein (s. Tabelle 19).

Tabelle 19. Pro-Kopf-Fleischkonsum verschiedener Länder

Land	Total	Rind/Kalb	Schwein	Schaf	Andere
Argentinien (geschätzt)	127,5	108,9	1,4	17,2	0,0
Australien (1902)	118,9	--	--	--	--
Kanada (1910)	62,2	27,7	30,4	4,1	0,00
USA (Ø 1912-1922)	65,3	30,2	32,5	2,6	0,10
Großbrit. (Ø 1895-1908)	54,4	26,30	16,1	12,0	0,00
Deutschl. (Ø 1904-1913)	52,3	18,8	31,6	1,0	1,90
Italien (1901)	21,3	--	--	--	--

Verbrauchsangaben in Kilogramm; Quelle: U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Food Animals and Meat Consumption in the United States – USDA Department Circular 241, Washington 1924, S. 20.

⁵³⁰ Abel, Stufen der Ernährung, S. 13.

⁵³¹ Bergman, Frozen and Chilled, S. 246; McFall, World's Meat, S. 457.

National und völkisch denkenden Menschen hätten diese Zahlen am Anfang des 19. Jahrhunderts sicherlich nicht gefallen. Denn sie stilisierten aus der Fleischfrage eine nationale Schicksalsfrage und kamen von der Industrialisierungsthese schnell zur Frage der Kriegstauglichkeit. Freihändler führten so neben der Arbeitsfähigkeit des Industrieproletariats auch die mit Fleisch zu päppelnde Kampfkraft der Soldaten ins Feld der Teuerungsdebatte.⁵³² Gegner des Freihandels präsentierten eine andere Variante. Sie betonten, dass eine Abhängigkeit von ausländischen Fleischlieferungen gerade im Kriegsfall ein hohes Risiko für die Kampfkraft des Heeres sei.⁵³³ Auch wurde die Sorge um die Wehrfähigkeit des Staates mit rassistischem Gedankengut aufgeladen. „Vegetarismus, das ist die Diät der versklavten, stagnierenden und unterworfenen Rassen, eine fleischreiche Diät hingegen ist die Diät von fortschrittlichen und erobernden Geschlechtern. [...] Weißes Mehl, rotes Fleisch und blaues Blut ergeben die Trikolore der Eroberung.“⁵³⁴ Die Grenze zwischen Industrialisierungsthese, Kriegsvorbereitungen und Rassismus war also fließend, wobei der Zwischenschritt „Wehrfähigkeit“ nicht einmal benötigt wurde. Das zeigt ein Zitat des Präsidenten der „American Meat Packers‘ Association“ aus dem Jahr 1913: „Porterhouse steak will be sold at a dollar a pound and the American working men will begin to loose initiative and take on the characteristics of the rice-eating Chinese.“⁵³⁵

3.2.3.2. Sättigung und die Evolution der „Effektiven Nachfrage“

Eine allemal bessere und auch weniger ideologische Erklärung dafür, warum die Menschen im 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts die „Neue Nachfrage“ nach Fleisch entwickelten, bietet die Theorie der Sättigung. Die psychologischen Grundlagen subjektiv empfundener, relativer Sättigung entdeckte George L. L. de Buffon bereits im 18. Jahrhundert.⁵³⁶ Die neoklassische Wirtschaftstheorie formuliert einen entsprechenden Lehrsatz im „Ersten Gossenschen Gesetz“ vom abnehmenden Grenznutzen. Demzufolge sinkt der zusätzliche Nutzen den eine weitere Einheit eines konsumierten Gutes stiftet, bis er fast gleich Null ist. Freut man sich über den ersten eigenen Fernseher noch ungemein (hoher Grenznutzen),

⁵³² Naumann, Friedrich/von Gerlach, Hellmut: Fleischnot und agrarische Gefahr, Berlin 1902, S. 6.

⁵³³ Bund der Landwirte (Hrsg.): Die Fleischteuerungsagitation im Lichte der Statistik, in: Sammlung von Vortragmaterial Nr. 53 (1912), S. 15f.

⁵³⁴ Hutchinson, Woods: Instinct und Health, New York 1909, S. 46f, zitiert nach Wirz, Albert: „Schwachtes zwingt Starkes“ – Ernährungsreform und Geschlechterordnung, in: Teuteberg, Hans J./Naumann, Gerhard/Wierlacher, Alois (Hrsg.): Essen und kulturelle Identität, Berlin 1997, S. 442.

⁵³⁵ The Times: American Meat Packers and the Farmers - High Prices for Beef Predicted, 23. September. 1913, S. 17.

⁵³⁶ Zinn, Karl G.: Buffons Beitrag zur Sozialwissenschaft. Die Entdeckung der messbaren Psyche im 18. Jahrhundert und die wertsubjektivistische Konsequenz, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 181 (1968), H. 4, S. 343-357.

steht spätestens das dritte Gerät die meiste Zeit nur noch ausgeschaltet herum (niedriger Grenznutzen). Mit Nahrungsmitteln ist es ganz ähnlich. Nun ist der Mensch in der neoklassischen Wirtschaftslehre als „Homo Ökonomikus“ ein materieller Nutzenmaximierer. Wenn sein Hunger strukturell besiegt und der Nutzen eines zusätzlichen Brotes oder Pfundes Kartoffeln daher sehr klein ist, muss er das ihm zur Verfügung stehende Geld anderweitig ausgeben, sonst ist sein Nutzen nicht maximal.⁵³⁷ Mit dieser Lehre folgt die neoklassische Wirtschaftslehre der antiken Erkenntnis, dass der konsumierende Mensch unersättlich ist.⁵³⁸ Doch die Unersättlichkeit hat System. Sind Kalorienzufuhr und Überleben auch gesichert, dreht sich die Nutzenmaximierung zunächst weiterhin um das phylogenetisch „primitive“ Bedürfnis nach dem leiblichen Wohl. So kommen die konsumierten Güter zunächst weiterhin aus der Gütergruppe der Lebensmittel. Dennoch kommt es zu einer Weiterentwicklung im Konsum.⁵³⁹

Ein erster historischer Schritt in der Evolution des Konsums war der Wechsel der hauptsächlich konsumierten Getreidesorte. Insgesamt stieg der Brotverbrauch pro Kopf hungerbedingt in dieser Phase durchaus noch an und Fleisch war für die meisten nach wie vor ein Wochenendluxus – wenn sie sich überhaupt welches leisten konnten. Für viele reichten die materiellen Mittel aber mittlerweile aus, um dem gewohnten groben, dunklen Brot zu entkommen. So aßen die Deutschen im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts immer weniger Roggenbrot und griffen häufiger zum angeblich vornehmeren Weizenbrot.⁵⁴⁰ In England hatte dieselbe Entwicklung bereits 100 Jahre früher eingesetzt.⁵⁴¹ C. Knick Harley begreift diese Evolution im Nahrungsmittelkonsum als globales Phänomen, eng verbunden mit der Globalisierung der Getreidemärkte. „This [general] growth of consumption [of grain] appears to have involved a substitution of wheat for rye and a more general rise in consumption in response to falling wheat prices and rising incomes. The growth of consumption was most marked in countries where rye was originally the staple bread grain or where incomes were low and rising or both.“⁵⁴²

Als die Menschen dank günstiger Getreidepreise keinen Hunger mehr litten, wandten sie sich der nächsten Evolutionsstufe zu. Zwar war der Kalorienbedarf gedeckt, aber die Bezieher kleiner Einkommen waren bei weitem noch nicht gut genährt. Für ihr leibliches

⁵³⁷ Natrop, Johannes: Grundzüge der Angewandten Mikroökonomie, München 2006, S. 28ff.

⁵³⁸ Mazlish, Bruce: Consumerism in the Global Ecumene, in: Mazlish/Iriye, Global History Reader, Kapitel 12, S. 125f.

⁵³⁹ Zinn, Karl G.: Korreferat zu Wilhelm Ruprecht, in: Walter, Rolf (Hrsg.): Geschichte des Konsums, Stuttgart 2004, S. 47-53, S. 51.

⁵⁴⁰ Nonn, Verbraucherprotest, S. 27.

⁵⁴¹ Pollard/Crossley, Wealth of Britain, S. 176.

⁵⁴² Harley, World Wheat Trade, S. 226f.

Wohl und eine längere Lebenserwartung benötigten sie bislang kaum aufgenommene Eiweiße, Mineralstoffe und Vitamine. Also kauften Geringverdiener auch vom zusätzlichen Budget Lebensmittel, anstatt mehr Haushaltsgeräte oder Spielsachen. Daraus entstand um 1860 in Großbritannien und um 1900 in Mitteleuropa die „Neue Nachfrage“ der Menschen nach Fleisch, Gemüse und Früchten. „Sie wünschten sich nicht genug, sondern 'bessere Nahrung', 'bessere Kost', 'das ich mal besser essen und leben kann.' Nicht einfach satt, sondern 'recht' oder 'richtig satt essen' wollte man sich. [...] 'Leben wie es sich gehört', das bedeutete 'dreimal in der Woche anständig ... zu essen', nämlich 'mit Fleisch und Gemüse'.“⁵⁴³ Tatsächlich ist die „Effektive Nachfrage“ des Einzelnen und damit auch der Fleischverbrauch einer Volkswirtschaft seit dem Beginn von Industrialisierung und Globalisierung eng an den Lebensstandard gekoppelt. Hatten die Menschen netto mehr im Portemonnaie, aßen sie mehr Fleisch. In Großbritannien wurde das Phänomen der „Neuen Nachfrage“ als erstes in den industrialisierten Städten bemerkt, speziell dort, wo verhältnismäßig gut verdienenden Facharbeiter lebten. Hier war der Verbrauch von Fleisch aber auch Käse über die 1850er und 1860er Jahre bedeutend gestiegen.⁵⁴⁴ So manche Studie hat diesen Zusammenhang später bestätigt. Er galt nach dem Ersten Weltkrieg⁵⁴⁵ und 1978, als die OECD erklärte: „[C]onsumption of 'noble' protein [is] going hand in hand with the rise in the living standard.“⁵⁴⁶ Es ist ein ehernes Konsumgesetz, festgeschrieben in der Fachliteratur.⁵⁴⁷

Ohne steigende Realeinkommen hätte es eine Globalisierung des Rindfleischhandels also nie gegeben. Hier zeigt sich die Dynamik des globalen Prozesses deutlich. Denn das die Realeinkommen stiegen, war ein Ergebnis der Globalisierung des Getreidehandels. „The new manufacturing class was rapidly growing ; the mass of open-field farmers had become [...] labourers, whose real wages rose with the cheapness or fell with the dearness of bread.“⁵⁴⁸ Mathematisch ausgedrückt sind Reallöhne (R) der Quotient aus der Division des nominalen Arbeitslohns (W wie „wage“) durch die Güterpreise (P), also $R = W/P$.⁵⁴⁹ Sinken die Preise, steigen die Reallöhne. Gerade wenn es Preise von Gütern sind, die viel und oft gekauft werden – so wie Brot. Mit der gewonnenen Kaufkraft konnte sich die nicht mehr hungernde, aber noch lange nicht satte Klasse der Arbeiter und kleinen Angestellten

⁵⁴³ Nonn, Verbraucherprotest, S. 26.

⁵⁴⁴ Caird, Our Daily Food, S. 32.

⁵⁴⁵ Orr, John B.: Food, Health und Income, London 1936, S. 49.

⁵⁴⁶ Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (Hrsg.): Structure, Performance and Prospects of the Beef Chain, Paris 1978, S. 4.

⁵⁴⁷ Buse, Rueben C.: What Is America Eating and What Is Happening to Meat Consumption?, in: Ders. (Hrsg.): Economics of Meat Demand, Charleston 1989, S. 18-56, S. 40.

⁵⁴⁸ Ernle, English Farming, S. 271f.

⁵⁴⁹ In der mikroökonomischen Theorie sollten die Reallöhne dem „Grenzertrag“ der Arbeit entsprechen, der Reallohn ist dann der „reale Faktorpreis“ der Arbeit. Natrop, Grundzüge, S. 111, 171f.

nun „bessere“ Lebensmittel leisten. Eine Entwicklung, die der britische „The Economist“ bereits 1853 voraus sah: „One of the first things to which a working man would apply a considerable part of increased wages would be in the purchase of more meat for himself and his family; and this would be a certain result of a moderate price of corn.“⁵⁵⁰ Dank dieser zusätzlichen Nachfrage dehnte sich der Fleischmarkt im 19. Jahrhundert tatsächlich massiv aus (s. Tabellen 20 und 21). „By the 1890s this cheapness had brought into the shops a class of consumer which not had eaten meat at all before.“⁵⁵¹ Dennoch blieben soziale Unterschiede beim Essen bestehen – noch im Jahr 1903 aß man in der britischen Oberschicht drei mal soviel Fleisch wie unter Arbeitern (s. Tabelle 21).

Tabelle 20. Britischer Fleischkonsum und der Anteil von Importfleisch

Jahre	Britisches Fleisch		Importfleisch		Gesamtmenge	Pro-Kopf-Konsum
	Menge	Konsumanteil	Menge	Konsumanteil		
1831-1840	980.000	100%	--	-	980.000	39,4
1841-1850	1.014.000	100%	--	0%	101.400	37,4
1851-1860	1.047.000	96%	44.000	4%	1.091.000	39,6
1861-1870	1.078.000	89%	131.000	11%	1.209.000	40,8
1870-1874	1.330.200	86%	210.100	14%	1.540.300	49,1
1875-1879	1.322.600	79%	341.900	21%	1.664.500	50,4
1880-1884	1.277.600	74%	447.900	26%	1.725.500	49,8
1885-1889	1.334.400	73%	490.000	27%	1.824.400	50,7
1890-1894	1.410.200	68%	673.500	32%	2.083.700	55,5
1895-1899	1.401.000	60%	933.000	40%	2.334.000	59,3
1900-1904	1.455.200	59%	1.015.400	41%	2.470.600	59,2

Mengenangaben in Tonnen (1000 Kilogramm), Pro-Kopf-Konsumangabe in Kilogramm; Quelle: Perren, Meat Trade, S. 3.

Tabelle 21. Soziale Verteilung des britischen Fleischkonsums 1903

Soziale Klasse	Fleischkonsum pro Kopf/Jahr
Arbeiter / Handwerker	39,0
Handwerker	48,5
Untere Mittelklasse	55,3
Mittelklasse	82,6
Oberklasse	136,1

Verbrauchsgaben in Kilogramm; Quelle: McFall, World's Meat, S. 155.

⁵⁵⁰ The Economist, 23. Juli 1853, S. 812, zitiert nach: Hanson, Argentine Meat, S. 26.

⁵⁵¹ Duncan, Demand for Frozen Beef, S. 84.

Woraus die hohe effektive „Neue Nachfrage“ nach Fleisch resultierte, kann also als abschließend geklärt gelten. Der Vollständigkeit halber soll an dieser Stelle noch kurz darauf eingegangen werden, woher die offensichtlich hohe latente Nachfrage denn eigentlich kommt. Denn während der Debatte um die „Fleischnot“ in Deutschland glaubte Ullrich Müller folgendes erkannt zu haben: „Sich in Fleisch recht satt essen zu dürfen, pflegt ein Sehnsuchtsziel zu sein, dessen Verwirklichung sich für viele mit dem Traum eines unverhofften materiellen Glücksfalles ursächlich verbindet.“⁵⁵²

3.2.4. Fleisch – Sektortheoretisches Zwittergut

Die „Neue Nachfrage“ ist eines der wichtigsten Indizien dafür, dass mit dem globalen Fleischhandel auch die uns bekannte kapitalistische Globalisierung einsetzte. Um diese These nachvollziehen zu können, bedarf es eines Blickes auf die Drei-Sektoren-Theorie, deren früheste Variante Allen Fisher 1939 veröffentlichte.⁵⁵³ Diese teilt die ökonomische Gesamtheit eines Wirtschaftsraums – in der Regel ein Nationalstaat – in drei voneinander

⁵⁵² Müller, *Fleischeinfuhr?*, S. 8; Ursächlich für diesen Traum ist zunächst einmal, dass der Mensch kein reiner Pflanzenfresser ist, das heißt keine Zellulose verwerten kann. Wir sind auf „fleischliche Nahrung“ angewiesen: Obst (Stichwort: Fruchtfleisch), Gemüse, Getreide, Nüsse, Wurzeln, junge Triebe oder eben Fleisch. Von all diesen Nahrungsmitteln war Fleisch jahrtausendlang am schwierigsten zu bekommen und hatte daher stets einen besonderen Stellenwert – egal ob in grauer Vorzeit, in der modernen westlichen Gesellschaft oder bei heute noch bestehenden Jäger- und Sammlergesellschaften. Es ist denkbar, dass die historische Vorliebe für Fleisch insofern rational ist, als dass sie auf einer Mischung aus Nützlichkeit und Knappheit, also hohem Nährwert bei realem Seltenheitswert beruht. Gegen diese rationale Erklärung spricht, dass Männern das Fleisch deutlich erstrebenswerter scheint als Frauen. Bei kaum einem anderen Nahrungsmittel ist die Geschlechterdifferenz im Konsum so groß. (Mellinger, *Fleisch*, S. 16-24, 28f, S. 130) Die These von der Notwendigkeit des Fleischkonsums im Rahmen der Industrialisierungsthese muss auch in diesem Zusammenhang betrachtet werden. Sie war wohl auch eine Rechtfertigung für den Fleischhunger des Mannes, der gerade bei Arbeiterfamilien im 19. Jahrhundert empfindliche Löcher ins knappe Haushaltsbudget riss. Tatsächlich ging es dem proletarischen Haushaltsvorstand nicht wirklich um „more meat for himself and his family“. (The Economist, 23. Juli 1853, S. 812, zitiert nach: Hanson, *Argentine Meat*, S. 26) Es ging ihm um mehr Fleisch für sich und vielleicht noch den ältesten Sohn. Eine Tatsache, die von Sozialdemokraten alsbald kritisiert wurde, wohl auch um die oft unpolitischen oder gar dem politischen Engagement ihrer Männer ablehnen gegenüber stehenden Frauen ihrer Mitglieder, Aktivisten und Wähler auf diesem Weg mit in die Bewegung zu ziehen. (Nonn, *Verbraucherprotest*, S. 42ff.) Tatsächlich aßen Männer um 1900 deutlich mehr Fleisch als Frauen und jüngere Kinder. Mit der Legende der auf Fleisch gebauten Industrialisierung setzte sich also die Geschichte des Mannes als Jäger, Krieger oder sonstwie Mächtiger fort, dem in der Geschichte stets üppig Fleisch zugestanden wurde. (Sandgruber, *Roman: Das Geschlecht der Esser*, in: Walter, Rolf: *Geschichte des Konsums*, Stuttgart 2004, S. 379-407, S. 388f) Ihren Ursprung hat diese Interpretation von Jagd und Sieg als etwas typisch männliches wohl in einem Wandel der Jagdkultur, der gegen Ende der Altsteinzeit einsetzte. Jagen wurde durch die zunehmende Knappheit an Beutetieren von einem Familienunternehmen zur Männerdomäne. Ganz einfach weil die laute Kinderschar beim Anpirschen zunehmend hinderlich wurde und unter Obhut der Mütter im Lager blieb. Von dieser Zeit an dürfte es sich eingebürgert haben, dass der Mann als Jäger die größeren Portionen der Beute beanspruchte und auch zugeteilt bekam. Die so entstehende Rolle des Beschützers und Versorgers und der darauf bauende Mythos prägt die fleischlastige, archaische Esskultur der Männer bis heute. (Mellinger, *Fleisch*, S. 133, 135f, S. 142)

⁵⁵³ Fisher, Allan G.B.: *Production – Primary, Secondary, Tertiary*, in: *The Economic Record*, Bd. 15 (1939), S. 24-38.

abzugrenzende Sektoren ein: Primärer Sektor, bzw. Agrarsektor oder auch Sektor der Urproduktion, Sekundärer Sektor bzw. Manufaktur- und Industriesektor und Tertiärer Sektor bzw. Dienstleistungssektor. Auf dieser Einteilung basiert heutzutage die Wirtschaftsstatistik der meisten Industrienationen. In der Praxis, beispielsweise in den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes („Destatis“), teilt man die Branchen oftmals recht willkürlich und vor allem statisch auf die Sektoren auf. Besonders umstritten sind diese Aufteilungen hinsichtlich des Tertiären Sektors, den nicht wenige Autoren als „Reste-Sektor“ missbrauchen und dem alles zugeschlagen wird, was offensichtlich nicht in den Primären oder den Sekundären Sektor gehört.⁵⁵⁴

Tatsächlich ist eine wissenschaftlich exakte Abgrenzung schwierig. Der Primäre Sektor beinhaltet ganz intuitiv die Betriebe der Urproduktion: Forst- und Landwirtschaft inklusive Viehzucht, Fischerei und Jagd. Teile des Sekundären Sektors sind dann Unternehmungen der verarbeitenden Fabrikation in Industrie und Handwerk, Bergbau, Energiewirtschaft und das gesamte weiterverarbeitende Gewerbe.⁵⁵⁵ Diese Einteilung ist zwar eindeutig und einprägsam aber theoretisch ungenau. Das versteht man, wenn man darüber nachdenkt, ob Sägewerke nun Forstwirtschaft oder Weiterverarbeitung betreiben. Bei den ausgefeilteren Ansätzen dagegen mag die Theorie oft schwer anzuwenden sein, die theoretische Schärfe selbst aber ist hier von großer Bedeutung. Grundsätzlich gibt es in der Literatur zwei Lehrmeinungen, mit denen die Sektoren systematisch voneinander abgegrenzt werden: Nachfrageansatz und Produktivitätsansatz.

Nachfrageansatz

Ein erster Ansatz stammt vom Urheber der Sektoretheorie Allen Fisher und orientiert sich an der Nachfrageseite der Volkswirtschaft. Er stützt sich auf die „Einkommenselastizitäten der Nachfrage“, und damit auf das Maß das angibt, wie sich die Nachfrage nach einem Gut entwickelt, wenn sich das dem Konsum zugrunde liegende Einkommen verändert. Grundsätzlich sind diese Elastizitäten positiv, eine Verbesserung des Einkommens zieht also immer auch eine Erhöhung der Nachfrage nach sich. Ist der Wert der Elastizität kleiner als Eins, wächst der zusätzliche Verbrauch unterproportional, also langsamer als der zusätzliche Verdienst. Das gilt vor allem für lebensnotwendige Güter, wie zum Beispiel Getreide, Kartoffeln etc. Man bezeichnet diese Güter als „relativ inferior“. Bei „absolut inferioren“ Gütern („Giffen-Güter“) ist die Einkommenselastizität der Nachfrage sogar negativ, also

⁵⁵⁴ Loheide, Wer bedient hier wen?, S. 26.

⁵⁵⁵ Voss, Gerhard: Trend zur Dienstleistungsgesellschaft?, Köln 1976, S. 8.

kleiner Null. Der Konsum ginge trotz steigendem Realeinkommen absolut zurück, was eher selten der Fall ist. Ist die Elastizität größer Eins, ist der zusätzliche Verbrauch überproportional hoch und man spricht von „Superioren Gütern“.⁵⁵⁶ Diese Werte bestimmen nun, in welchen Wirtschaftssektor ein Produkt und mit ihm die es herstellende Branche eingeteilt wird.

Damit reicht die Geschichte dieses Ansatzes bis ins Jahr 1857 zurück, als der deutsche Statistiker Ernst Engel einen Aufsatz veröffentlichte, in dem er das Konsumverhalten von Familien beschrieb. Er hatte bei seinen Studien entdeckt, dass die Menschen gemäß der Sättigungsthese bei steigendem Realeinkommen absolut zwar mehr, relativ aber weniger Geld für Lebensmittel ausgaben. Ergebnis dieser Entdeckung war das „Engelsche Gesetz“: „Je ärmer eine Familie ist, einen desto größeren Anteil von den Gesamtausgaben muß sie zur Beschaffung der Nahrung aufwenden. Je wohlhabender jemand ist, umso geringer ist der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel an den Gesamtausgaben.“⁵⁵⁷ Das „Engelsche Gesetz“ hat die Einkommenselastizität der Nachfrage für Nahrungsmittel in Abgrenzung zu Manufakturwaren oder Handwerksprodukten damit auf < 1 festgelegt. Engel differenzierte dabei noch nicht zwischen den verschiedenen Lebensmitteln, weswegen dieses bahnbrechende Gesetz zu ungenau ist, um die Fleischnachfrage und ihre Bedeutung für die ökonomische Entwicklung einer Volkswirtschaft analysieren zu können. Betrachtet man Fleisch als superiores Gut, funktioniert es. Tatsächlich ist die Einkommenselastizität der Fleischnachfrage deutlich höher als die für Getreide, wie bereits ausführlich beschrieben wurde. Mit steigendem Einkommen wird überproportional mehr Fleisch verzehrt.⁵⁵⁸ Die exakten Werte variieren je nach Ort, Zeit und Quelle. Für England und Wales in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts nehmen Wirtschaftshistoriker einen Wert von 1,3 an.⁵⁵⁹

In Fishers Ansatz fallen alle Unternehmen in den Primären Sektor, die lebensnotwendige, relativ inferiore Güter mit einer geringen Nachfrageelastizität $X < 1$ produzieren. In den Sekundären Sektor gehören demnach die Branchen, die superiore Güter mit einer Einkommenselastizität der Nachfrage $X > 1$ produzieren.⁵⁶⁰ Ginge es ganz theoretisch nur um Elas-

⁵⁵⁶ Natrop, Grundzüge, S. 51f, 63ff, 74.

⁵⁵⁷ Engel, Ernst: Die Productions- und Consumtionsverhältnisse des Königreich Sachsen, in: Zeitschrift des statistischen Bureaus des Königlich Sächsischen Ministeriums des Inneren, Bd. 8/9 (1857), S. 169, zitiert nach: Wöhlken, Landwirtschaftliche Marktlehre, S. 37.

⁵⁵⁸ Auch im Falle dieses ehernen Gesetzes der Konsumforschung gilt der Satz: Keine Regel ohne Ausnahme. So ergab eine Untersuchung des deutschen „Kaiserlichen Statistischen Amtes“ 1907, dass der Anteil der Ausgaben für Fleisch und Wurst am Gesamtbudget bei Familien mit niedrigem Budget höher ist, als bei solchen, die etwas mehr Geld zur Verfügung hatten. Silbergleit, Heinrich: Ergebnisse der bisherigen Versuche kommunaler Fleischversorgung in den größeren deutschen Städten, Berlin 1913, S. 6.

⁵⁵⁹ Collins, Agrarian History, S. 111.

⁵⁶⁰ Menz, Leo: Der tertiäre Sektor: der Dienstleistungsbereich in den modernen Volkswirtschaften, Zürich

tizitäten und die Kennzeichnung der Sektoren als Primär, Sekundär und Tertiär, wäre das völlig unproblematisch. Doch der Sekundäre Sektor gilt fast allen Autoren ganz intuitiv auch als Sektor von Industrie und Weiterverarbeitung, während die Fleischbranche intuitiv im Primären Sektor verortet wird, da Vieh und Fleisch eng mit der Landwirtschaft verbunden sind. Peter Fischer bezeichnete die argentinische Fleischindustrie vor 1914 zumindest als „Anhängsel des Landwirtschaftssektors“.⁵⁶¹ Das widerspricht jedoch Fishers Konzept, in dem die Fleischproduktion aufgrund der relativ hohen Nachfrageelastizität zum Sekundären Industriesektor zählt. Dieser hat sich damit durch die „Neue Nachfrage“ ausgedehnt, was letztlich einen nachfrageinduzierten, von Wohlfahrtsverbesserungen verursachten Strukturwandel in Richtung Industrialisierung beschreibt.⁵⁶²

Produktivitätsansatz

Die zweite, angebotsorientierte Variante der Drei-Sektoren-Theorie stammt von dem französischen Soziologen Jean Fourastié. Seinem Produktivitätsansatz zufolge definieren sich die Sektoren über den technischen Fortschritt in der Produktion. Im Primären Sektor ist er demnach gering bis mittelmäßig, im Sekundären Sektor durch Mechanisierung und Rationalisierung dagegen groß bis sehr groß und im Tertiären Sektor kaum vorhanden. „Wenn ich diese Dreiteilung aufnehme, stütze ich mich nicht mehr auf eine katalogisierte Aufzählung. [...] Zwischen diesen beiden Konzeptionen der Dreisektorenaufteilung besteht also ein grundsätzlicher theoretischer Unterschied: allerdings stimmen beide Definitionen in der Praxis einigermaßen überein.“⁵⁶³ Um herauszufinden, ob das für die Fleischbranche auch gilt, muss man sich die Fleischproduktion genauer ansehen. Fleischproduzent an sich ist das Tier, das man in diesem Zusammenhang als eine Art weiterverarbeitenden Betrieb betrachten müsste. Dazu würde die Aussage deutscher Sozialwissenschaftler passen, die Fleisch 1912 als verfeinertes Fertigprodukt des Getreides definierten.⁵⁶⁴ Tatsächlich entstehen in der modernen Veredelungswirtschaft aus acht bis zehn Kilo verfüttertem Getreide nur ein Kilo Rindfleisch. Bei Schwein und Geflügel ist die Bilanz besser, aber auch hier kommen noch vier bzw. drei Kilo verfüttertes Getreide auf ein Kilo gewonnenes Fleisch. Eine Tatsache, welche Vegetarier bereits früh kritisiert haben,⁵⁶⁵ und die bis heute Debatten

1965, S. 8.

⁵⁶¹ Fischer, Peter W.: Der Einfluß des Auslandskapitals auf die wirtschaftliche Entwicklung Argentiniens, Göttingen 1970, S. 49.

⁵⁶² Voss, Trend, S. 11.

⁵⁶³ Fourastié, Hoffnung des 20. Jahrhunderts, S. 75.

⁵⁶⁴ Eßlen, Fleishteuerung und Getreidezölle, S. 20.

⁵⁶⁵ Berg, Zum Kampfe, S. 27.

über Sinn und Unsinn eines hohen Fleischkonsums auslöst: „The cattle of the rich steal the bread of the poor.“⁵⁶⁶ Drückt man die Verschwendung nicht in Kalorien sondern in satten Menschen aus, wirken die Zahlen noch inhumaner. „The crop products that would feed 500 million if stretched to their maximum as direct human food would feed barely 70 million if converted entirely to meat.“⁵⁶⁷ Verwirft man die Idee vom Masttier als Betrieb, bleibt das Vieh selbst Teil des Primären Sektors und zwar solange, wie es bloß der ersten Stufe der Weiterverarbeitung unterworfen wird bzw. Teil der Ur-Produktion bleibt.⁵⁶⁸

Genau das änderte sich jedoch mit der Globalisierung des Rindfleischhandels. Zu Zeiten der Veredelungswirtschaft hatte sich zwar bereits einiges getan, Viehhaltung wurde intensiver und systematischer. Die Viehzucht insgesamt blieb aber bäuerlich und auch beim Schlachterhandwerk änderte sich nicht viel. Noch um 1850 schlachteten viele Bauern auf dem eigenen Hof oder ließen den Metzger zu sich kommen. Der kaufte das Vieh auf oder zerlegte es für den Besitzer in handwerklicher Arbeit gleich vor Ort. Mitte der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts begann sich das Bild zu wandeln, als erstes in den USA. Große Fleischkonzerne, hervorgegangen aus mittelständischen Manufakturen, begannen um 1880 damit, Tiere industriell und komplett durchorganisiert bis zum letzten Haar zu verwerten. Alfred Chandler hat die Konzerne ohne große Diskussion der Kategorie Industrieunternehmen zugeordnet, die er folgendermaßen definiert: „A large private, profit-oriented business firm involved in the handling of goods in some or all of the successive industrial processes from the procurement of the raw materials to the sale to the ultimate customer.“⁵⁶⁹ Als Teil des Sekundären Sektors tauchen die Fleischverarbeiter „Swift & Co.“ und „Armour & Co.“ auf der Liste der größten US-Industrieunternehmen des Jahres 1909 auf den Plätzen 8 und 13 auf.⁵⁷⁰ Genauso selbstverständlich behandelten Martinez/Lewandowski die Produktion von Gefrierfleisch am La Plata im Kapitel „Die großen Industriezweige Argentiniens“.⁵⁷¹

Begreift man diese Industrialisierung der Fleischproduktion, verschwindet die Widersprüchlichkeit in der sektoralen Einteilung. Die intuitive, traditionelle Einordnung (Fleisch = Tier = Landwirtschaft) ist überholt und die nachfrage-theoretische Einteilung (Einkommenselastizität der Nachfrage $1,3 > 1$ = Sekundärer Sektor) stimmte mit der Einordnung nach dem Produktivitätsansatz nach Fourastié (hoher technischer Fortschritt = Sekundärer

⁵⁶⁶ Fox, Michael W.: American Agriculture's Ethical Crossroads, in: Tansey, Geoff/D'Silva, Joyce (Hrsg.): The Meat Business – Devouring a Hungry Planet, London 1999, S. 25-54, S. 25.

⁵⁶⁷ DeGraff, Beef, S. 9.

⁵⁶⁸ Bosworth, Barry/Lawrence, Robert: Commodity Prices and the New Inflation, Washington 1982, S. 24.

⁵⁶⁹ Chandler, Strategy, S. 8.

⁵⁷⁰ Chandler, Strategy, S. 5.

⁵⁷¹ Martinez, Albert B./Lewandowski, Maurice: Argentinien im 20. Jahrhundert, Gotha 1912, S. 205ff.

Sektor) überein. Die Fleischwirtschaft hat also mit der Globalisierung des Fleischhandels den Primären Sektor in einem Prozess kapitalistischer Industrialisierung verlassen und wurde zu einer Agrarindustrie. Das diese Einschätzung keine moderne Gedankenspielerlei ist zeigt ein Zitat von 1887. „Now the manufacturer of butcher's meat, for meat-making is assuredly a manufacture, has at hand and day by day a ready-made and always extending market opened.“⁵⁷² Bereits während der ersten Welle der Globalisierung wurden also nicht nur Agrargüter wie Getreide sondern auch massenhaft Industriegüter gehandelt – nämlich die arbeitsteilig und kapitalintensiv produzierten Rinderhälften.

3.3. Fazit „Triebkräfte“

Für das Verständnis des Globalisierungsprozesses an sich, ist es von großer Bedeutung, seine Triebkräfte genau zu verstehen. Absolute Grundlage der ökonomischen Globalisierung ist dabei die Triebkraft der „Erschließung der Landmassen“, ohne die eine Ausweitung von Märkten bzw. die Integration neuer Märkte in einen bestehenden Welthandel nicht möglich wäre. Für die Globalisierung des Rindfleischhandels ging es dabei – wie schon bei der Globalisierung der Getreidewirtschaft – sowohl in Nord- als auch in Südamerika vor allem darum, dringend benötigte neue landwirtschaftlich nutzbare Flächen zu gewinnen, um auf ihnen für den globalen Markt produzieren zu können. Eine Besonderheit bestand jedoch darin, dass bereits vorhandene Rinderherden mit hohem Aufwand umgezüchtet bzw. verbessert werden mussten.

Die Triebkraft „Transportrevolution“ dagegen erreicht im Zuge der Entwicklung des globalen Rindfleischhandels eine neue Stufe. Für den globalen, traditionell strukturierten Getreidehandel genügte noch der beschleunigte Transport durch Dampfschiffahrt und Eisenbahn. Um eine signifikante „Time-Space-Compression“ im Frischfleischhandel zu erzielen, wurde jedoch noch zusätzlich eine mechanische, schiffs- und eisenbahntaugliche Konservierungstechnologie benötigt. Die zunächst üblichen transatlantischen und interkontinentalen Viehtransporte waren nur eine den bisherigen Viehhandel ausweitende Notlösung. Hohe Transport- und Transaktionskosten und die grausamen Bedingungen, unter denen die Tiere durch den Mittelwesten der USA und über den Atlantik versendet wurden, machten eine echte Integration von Märkten unmöglich. Erst mechanisch gekühlte Waggonen und Laderäume brachten eine neue Transportrevolution. Dadurch wurde es möglich, nur noch das Fleisch der Tiere zu handeln und über die dramatisch sinkenden Transport- und Trans-

⁵⁷² Craigie, *Twenty Years'*, S. 466.

aktionskosten die Fleischmärkte am Atlantik zu integrieren. Das wiederum ließ die in den USA praktizierte industrialisierte Schlachtung mit anschließendem Fleischversand zum Produktion- und Vertriebsmodell des gesamten globalen Fleischgeschäfts werden.

Was die Kühlung rein technisch ermöglichte, setzte die Triebkraft „Wirtschaftspolitik“ durch, vor allem die protektionistische Außenhandelspolitik Großbritanniens. Das Vereinigte Königreich revidierte aus Angst vor Seuchen seine Politik der konsequenten Marktöffnung für Vieh und Fleisch im 19. Jahrhundert recht schnell. Der so entstandene Teilprotektionismus der Viehmärkte erhöhte die Transaktionskosten für den Viehhandel schlagartig systematisch, während der unregulierte Fleischhandel von den neuen Auflagen für Viehhändler aufgrund der daraufhin aufgebauten gekühlten Infrastruktur profitierte. So beendete die Außenhandelspolitik der Briten den globalen Viehhandel endgültig und bereitete dem Fleischhandel weltweit den Weg – und damit der kapitalistischen Globalisierung an sich. Nach Adam Smith gehört zum wohlstandsmehrenden Prozess der Marktausdehnung auch die Rationalisierung der Produktion durch den Einsatz von Kapital. Eben dieser Zwang zur Investition und Kapitalakkumulation sorgt nach Marx für die zunehmende Industrialisierung und den kompletten institutionellen Wandel innerhalb der betroffenen Ökonomie und ist demzufolge ein entscheidendes Merkmal der kapitalistischen Globalisierung. Der transatlantische Viehhandel konservierte für einige Jahrzehnte die traditionelle Art des Fleischhandels, brachte für den Globalisierungsprozess an sich also keine neuen Impulse, da er wie der Getreidehandel zwar die gehandelten Mengen erhöhte und die überbrückten Entfernungen vergrößerte, eine Industrialisierung und Kapitalisierung aber nicht begünstigte. Erst die Deliberalisierung des Viehhandels mit den USA Ende der 1870er Jahre und das Importverbot für argentinische Rinder Anfang des 20. Jahrhunderts hat den globalen Fleischhandel auf kapitalistischen Wachstumskurs gebracht und damit einen entscheidenden Beitrag zum ersten Kapitel der Geschichte der Globalisierung geleistet.

Das Getreidehandel und Frischfleischhandel ganz unterschiedliche Bedeutungen für den Prozess der Globalisierung haben, zeigt auch das Kapitel über die Triebkraft der „Neuen Nachfrage“. Im europäischen Spätmittelalter war Fleisch wegen der relativ kleinen Bevölkerung und des hohen Viehbestands ein Lebensmittel für die Massen. In der frühen Neuzeit wird es in dieser Funktion vom Getreide verdrängt und für die meisten Menschen zum Luxusgut. Brot wird das Maß der Lebenshaltungskosten. Da sein Preis mit zunehmender Industrialisierung stetig steigt, entwickelt sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts der globale Getreidehandel, der 50 Jahre später zur Integration der nordatlantischen Weizen-

märkte führt. Die Getreidepreise fielen wieder, womit die Realeinkommen der Menschen teilweise beträchtlich stiegen. Das erst ermöglichte es einer zunehmend größeren Zahl von Menschen, ihre Lust („Latente Nachfrage“) nach Fleisch durch eine „Effektive Nachfrage“ am Markt auch zu befriedigen. Die Fleischpreise stiegen und dieser Nachfragesog führte zum globalen Fleischhandel. Dieser Zusammenhang zeigt, dass der globale Agrarhandel mit Getreide tatsächlich als Voraussetzung und damit als Vorstufe der Globalisierung des Fleischhandels begriffen werden muss. Auf die „Drei-Sektoren-Theorie“ in ihrer nachfrage-theoretischen Variante angewandt, wird deutlich, was das für die Entwicklung des Globalisierungsprozesses bedeutet. Das Modell ordnet Fleisch aufgrund dieser hohen „Einkommenselastizität der Nachfrage“ (Einkommen-Konsum-Abhängigkeit) in den Sekundären Sektor (Industriesektor) zu. Der intuitive Widerspruch, demzufolge Fleisch ein Agrar- und kein Industriegut ist, löst sich auf, wenn man sich die produktivitätsorientierte Variante der Sektortheorie anschaut. Die Industrialisierung hat im 19. Jahrhundert zu großen Produktivitätsfortschritten bei der Verarbeitung der Tiere geführt und Fleisch in ein Industriegut verwandelt. Der in den USA um 1870 einsetzende Handel mit (tief)gekühlten Rindervierteln aus den riesigen Fleischfabriken Chicagos ist in seiner transnationalen Form also bereits ein intraindustrieller Handel.

4. Institutionelle Veränderung und Strukturwandel

Als die Landmassen Nordamerikas und Argentinens erschlossen waren, die Kühltechnik langsam ausreifte und die Außenhandelspolitik vor allem Großbritanniens die Weichen so gestellt hatte, dass die „Neue Nachfrage“ endlich erfüllt werden konnte, war die einsetzende Globalisierung des Fleischhandels kaum noch rückgängig zu machen. Einige Entwicklungen verliefen parallel zum Wirken der Triebkräfte oder vermischten sich mit ihnen, andere brauchten ihre Zeit. Letztlich lief alles auf einen dynamischen Prozess hinaus, dessen Folgen die der Globalisierung des Getreidehandels weit in den Schatten stellten.

Dabei hatte auch der Getreidehandel bereits einiges bewegt. Er führte zu einer globalen Agrar-Immigration, die sowohl im südlichen Russland als auch in Nord- und Südamerika gewaltige Landmassen dem Einfluss der „westlichen“ Zivilisation und Wirtschaftsweise unterwarf. Die verwendete Technik und die Organisation von Produktion und Vertrieb blieben jedoch lange Zeit auf dem Stand, der in der jeweiligen Region seit jeher vorzufinden war. So veränderte sich auch der globale Ablauf des Getreidegeschäfts kaum. „Despite organisational improvements, such as the automatic handling of grain in bulk and the development of future markets, the changes are well summarised as a lowering of the cost of transportation in an already sophisticated trade.”⁵⁷³ Ganz anders verlief die Globalisierung des Fleischhandels. Ihren Ursprung hatte sie in Nordamerika, was C. Knick Harley zufolge vor allem an der besonderen ökonomischen Geografie der USA lag: „[A] microcosm of the world economy existed within the United States. The West was an important part of the periphery, a major food exporter; but the East was a central industrial region that imported food and had a geographical first claim on western food.“⁵⁷⁴

Um diese völlig unterschiedlich strukturierten Teile des Landes integrieren zu können, hatten die USA ihre Wirtschaftspolitik spätestens nach dem Bürgerkrieg in den 1860er Jahren vollständig auf das Ausweiten und Öffnen der verschiedenen Märkte ausgerichtet, ganz im Sinne der ökonomischen Theorien von Adam Smith. Eisenbahn und Telegraf verbanden zunehmend die vormals isolierten Wirtschaftsräume des Landes und integrierten die US-Ökonomie kontinental. Wichtige Akteure waren die großen landesweit agierenden Konzerne, welche die neue Infrastruktur optimal für sich zu nutzen wussten und schnell gelernt hatten, wie man Verbrauchsgüter für den Massenmarkt nicht nur zentral produziert, sondern sie auch landesweit absetzen kann. Ohne eine entsprechende Betriebsorganisation wäre das nicht möglich gewesen. „Not surprisingly, the firms that led the US into the

⁵⁷³ Harley, *World Food Economy*, S. 246f, Zitat: S. 246.

⁵⁷⁴ Harley, *World Food Economy*, S. 263.

Second Industrial Revolution had agents and buyers throughout the country (and later throughout the world) telegraphing reports and orders back to their home offices.⁵⁷⁵ Die Fleischkonzerne aus Chicago gehörten zu diesen Firmen. Wie nur wenig andere Unternehmen verstanden sie das national organisierte Geschäft mit den Regionen und formten so aus regionalen Vieh- und lokalen, handwerklich organisierten Fleischmärkten einen integrierten US-Fleischmarkt. Jimmy Skaggs schreibt dazu: „The red-meat industry is a microcosmos of American economic development – a case study in imperfect markets. [...] The linkages in this meat chain – in while millions of suppliers and millions of consumers have been connected by merely thousands an eventually only hundreds of processors – give the industry an hourglass configuration, the constriction point tightly gripped by a few firms allegedly prone to price-fixing an product adulteration.“⁵⁷⁶ Der Dreisatz, der sich aus den Zitaten von Harley und Skaggs ergibt, ist einfach: Waren die USA der Mikrokosmos der Weltwirtschaft und die Fleischindustrie der Mikrokosmos der ökonomischen Entwicklung der USA, dann war die Entwicklung der US-Fleischindustrie im 19. Jahrhundert der Mikrokosmos der modernen Globalisierung – gekennzeichnet ebenso von industrieller Arbeitsteilung und Kapitalbildung wie von ökonomischer Konzentration, Kapitalakkumulation und der Zerstörung traditioneller Lebens- und Wirtschaftsweisen.⁵⁷⁷ Dies soll in den folgenden Kapiteln ausgeführt werden.

⁵⁷⁵ Murphy, International Organization, S. 120.

⁵⁷⁶ Skaggs, Prime Cut, S. 3.

⁵⁷⁷ Harley, World Food Economy, S. 254f.

4.1. Der Beginn der geografischen Konzentration

„The refrigerator car made possible the development of the great centralized packing industry. Before its use slaughtering was a local business; now fresh meat shipments are a part of international commerce.“⁵⁷⁸

Begonnen hat das erste Kapitel in der Geschichte der kapitalistischen Globalisierung also in den USA – mit der Integration ihrer vielen regionalen Fleischmärkte. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts war der Fleischhandel geografisch und auch mengenmäßig noch stark begrenzt. Lokale Schlachter belieferten allenfalls die nähere Umgebung mit Frischfleisch; lange Transportwege, die kurze Schlachtsaison und eine niedrige Kapitaldecke bei den Produzenten limitierten auch den Handel mit gepökelttem Schweinefleisch. Spezialisierte kleine und mittelständische Betriebe hatten das Schlachten, Verpacken und Versenden meist unter sich aufgeteilt. Mechanisierung war jedoch noch kein Thema. Es herrschte eine hohe Fluktuation in der Branche und die Beziehungen der Unternehmen untereinander blieben unsystematisch. Persönliche Kontakte bestimmten den Ablauf und der Zugang zum Wasser(weg) war das wichtigste Kriterium bei der Standortwahl.⁵⁷⁹

Der Erisee, die Flüsse Ohio und Mississippi und einige Kanäle bildeten das wichtigste Verkehrsnetz westlich der Appalachen. Ein Zugang dazu war die wichtigste Voraussetzung für die Vermarktung von Fleisch, ganz egal ob lebend, frisch geschlachtet oder gepökelt. Mit den zum Transport eingesetzten Segelbooten war prinzipiell jede der drei Alternativen zu bewerkstelligen. Als das Dampfboot auf den Plan trat, schied jedoch der Viehhandel per Boot alsbald aus. Lärm, Dampf und das Stampfen der Maschine verstörte die Tiere und erschwerte den Händlern das Auf- und Abladen.⁵⁸⁰ So eignete sich für den Handel mit der Ostküste und den Städten im Süden nun nur noch das Pökelfleisch, da Frischfleisch nicht lange genug haltbar war. In den 1840er Jahren begann lokal geschlachtetes Fleisch am Atlantik knapp zu werden, die Preise begannen zu steigen. Hatten die Fleischpacker des Mittelwestens zuvor vor allem für den regionalen Verbrauch jenseits der Schlachtsaison produziert, gingen nun jedes Jahr 30-50% ihrer Produktion an die Ostküste.⁵⁸¹ Die geografische Konzentration an den vorteilhaftesten Plätzen war angesichts dieser Bedeutung des überregionalen Geschäfts eine logische Folge. Bereits 1843/44 lieferten die wichtigsten 5

⁵⁷⁸ Clemen, American, S. 222.

⁵⁷⁹ Yeager, Competition, S. 1.

⁵⁸⁰ Henlein, Paul C.: Cattle Kingdom in the Ohio Valley, 1783-1860, Lexington 1959. In Kapitel 5 werden verschiedene Versuche beschrieben, lebende Tiere auf Dampfbooten zu transportieren.

⁵⁸¹ Yeager, Competition, S. 5f

der 96 bedeutenderen Packerstädte 35% des Gesamtoutputs, die meisten lagen in Ohio. Dort verarbeitete die Branche 52% der im Mittleren Westen überhaupt geschlachteten Schweine.⁵⁸² Welthauptstadt der Packer war demnach Cincinnati. Gelegen in einer Biegung des Flusses Ohio, nahe einer wichtigen Viehzuchtregion im US-Getreidegürtel, war die Branche hier sehr schnell gewachsen und ihre Betriebe produzierten fast ein Drittel des Pökelfleisch des Mittleren Westen.⁵⁸³

In diesem bedeutenden Handelszentrum wurden die Vorteile der geografischen Konzentration besonders deutlich. Aufgrund des saisonalen Geschäfts benötigten die Packer einen Ort mit flexiblen, schnell in großer Zahl verfügbaren Arbeitskräften. Sonst hätten sie die in großen Mengen aufgekauften Schweine nicht rechtzeitig verarbeiten können.⁵⁸⁴ Ebenso wichtig war ein funktionierender Kapitalmarkt. Zu Beginn der Schlachtsaison kauften die Packer in der Regel ihre kompletten Rohstoffvorräte (Schweine und Salz) für die kommenden Monate und mussten außerdem die Lohngelder für die Arbeiter vorrätig haben. Dieses Umlaufkapital liehen sie sich von Banken oder größeren Handelsunternehmen und zahlten es über das Jahr zurück, wenn durch den Verkauf des Fleisches Geld hereinkam.⁵⁸⁵ Zu Arbeitskräften und Kapital gab es in größeren Städten auch die dringend benötigte Logistik und nicht zuletzt wichtige Marktinformationen. Als im Jahr 1842 die britischen Schinken- und Speckmärkte für Einfuhren geöffnet wurden, benötigten die US-Schweinefleischpacker dringend erfahrene Handelspartner und einige elementare Informationen, die ihnen in größeren Städten sicherlich eher zur Verfügung standen als auf dem Land.⁵⁸⁶ War einmal eine kritische Masse an Packern, Großschlachtern und Böttchern (Fassmacher) an einem Ort zusammengekommen, setzte ein zusätzlicher Sog ein. Hersteller von Schmalz, Talg, Seife oder Kerzen siedelten sich in der Nachbarschaft an und kauften den Packern die Schlachtabfälle ab. 1841 stellten die Hersteller solcher „Nebenprodukte“ in Cincinnati bereits Waren für 354.000 \$ her. Von dieser zusätzlichen Wertschöpfung profitierten auch die Viehzüchter der Umgebung, da die Fleischpacker dank der zusätzlichen Einnahmen aus den Verkäufen der Schlachtabfälle schon in den 1840er Jahren 5-25 Cents pro Schwein mehr zahlten als in anderen Städten. Das wiederum garantierte den Packern in Cincinnati jedes Jahr ein hohes Schweine-Angebot. „Packing's linkages to by-product industries, and

⁵⁸² Leavitt, Charles: Some Economic Aspects of the Western Meat Packing Industry, 1830-1860, in: Journal of Business of the University of Chicago, Bd. 4 (1931), H. 1, S. 68-90, S. 76ff.

⁵⁸³ Yeager, Competition, S. 6f.

⁵⁸⁴ Clark, Victor S.: History of Manufactures in the United States Vol. 1, New York 1929, 484.

⁵⁸⁵ Walsh, Midwestern Meat Packing, S. 25f, 36f.

⁵⁸⁶ Perren, Big Business, S. 592ff.

its demand for complementary and subsidiary activities [...] made it an important factor in the growth and development of Cincinnati.”⁵⁸⁷

Größere Investitionen in Anlagekapitalien wie Maschinen oder Fabrikgebäude nahmen die Fleischhändler trotz dieser geografischen Konzentration jedoch in dieser Zeit noch nicht vor. Zu groß wären die Verluste durch die rund neun Monate Produktionsausfall pro Jahr gewesen. „Economies of scale resulting from capital investment and centralization of facilities were not yet substantial [...], they all shared the problems of working on a seasonal basis in a developing agrarian economy.”⁵⁸⁸ Dennoch entstanden in Cincinnati zu dieser Zeit bereits Vorläufer eines industriellen Symbols. „Disassembly Line“ hieß ein über Kopf laufendes, teilweise bereits dampfbetriebenes Schienensystem, mit dem einige wenige Packer die Arbeitsteilung beim Schlachten und Zerlegen der Tiere vorantrieben. Später entstand daraus das Fließband („Assembly Line“), das wohl wichtigste Symbol der Industrialisierung nach der Dampfmaschine.⁵⁸⁹ Am mittelständischen Charakter der Branche änderte dieses Detail jedoch nichts, da viele Packer ohnehin nicht selbst schlachteten. Es versuchte sich bis zu den 1850er Jahren auch niemand an neuen Produktlinien, so dass sich die Kapitalakkumulation noch in engen Grenzen hielt. 6000-10.000 \$ genügten zur Eröffnung eines Packbetriebes und selbst die Kleinen der Branche konnten aufgrund der kaum existierenden Skaleneffekte im Preiswettbewerb bestehen. Große Mengen geschlachteter Schweine brachten zwar absolut gesehen mehr Profit, aber der Gewinn pro Schwein konnte sich auch bei kleinerer Stückzahl sehen lassen. Insgesamt zählte unternehmerisches Geschick weit mehr als teure Technologie, die monatelang still gestanden und in dieser Zeit ausschließlich Kosten verursacht hätte.⁵⁹⁰ „Moves toward concentration and centralization were evident in the displacement of merchants by manufacturers and in the development of the regional economy, but even with more sophisticated technology and information flow, the erratic course of development would remain. The industry matured but it still remained on the threshold of modernization.”⁵⁹¹

4.1.1. Der Aufstieg Chicagos

Chicago war zu dieser Zeit nur eine Stadt unter vielen. Zwar hatte sie von ihrer Lage an den Großen Seen profitiert, doch den wahren Boom sollte ihr erst die Eisenbahn bringen.

⁵⁸⁷ Yeager, Competition, S. 8.

⁵⁸⁸ Walsh, Midwestern Meat Packing, S. 36.

⁵⁸⁹ Rosenberg, Nathan: Technology and American Economic Growth, New York 1972, S. 109f.

⁵⁹⁰ Yeager, Competition, S. 9f.

⁵⁹¹ Walsh, Midwestern Meat Packing, S. 14.

1848 trafen sich ein gutes Dutzend miteinander konkurrierende Bahnlinien in der Stadt und verbanden den Hafen mit kaum mehr als einem halben Dutzend Fleischmanufakturen, dem viehreichen südlichen Mittleren Westen und den Konsumenten an der Ostküste. Im selben Jahr organisierten Chicagoer Unternehmer die „Chicago Board of Trade“, eine schon bald sehr einflussreiche Börse für den Terminhandel mit Agrargütern.⁵⁹² 1849 produzierten die Packer in Chicago bereits mehr gepökelttes Rindfleisch als in irgendeiner anderen Stadt westlich der Appalachen. Das hieß angesichts der relativen Unbeliebtheit dieses Produkts zwar noch nicht viel, doch so wurde die Stadt zu einer Anlaufstation für Rinderherden aus dem gesamten Nordwesten der USA.⁵⁹³ Für den Absatz des Fleisches waren zunächst die Wasserwege von Bedeutung. Bereits 1844/45 waren „Wadsworth & Dyer“ in den Rindfleischhandel mit Großbritannien eingestiegen. Nach einem Jahr kontrollierte das Unternehmen 40% der Rindfleischverarbeitung in Chicago.⁵⁹⁴

Zukunftsträchtiger als die Pökelfleischproduktion war für Chicago seine Stellung als Umschlagplatz für den nationalen Viehhandel. Zwar stieg 1851-1860 die Zahl der in Chicago geschlachteten und dann zumeist gepökelten Rinder von 22.000 auf über 56.000 Stück, die Zahl der weiter transportierten Tiere war jedoch fast genauso hoch. 1852 fuhren gut 11.200 Rinder von Chicago weiter an die Ostküste, 1858 schon 42.600. Das ergab um 1860 einen Umschlag von rund 100.000 Rindern jährlich. In derselben Zeit eröffnete dort der erste ganzjährig geöffnete Viehmarkt der USA, so dass die nationale Viehwirtschaft an der Metropole am Eriesee nicht mehr vorbei kam. Der anhaltende Viehfluss verstärkte auch die Fleischproduktion in der Stadt. Bei der Rindfleischverarbeitung bereits seit 1849 führend, holte Chicago in den 1850er Jahren auch bei der Schweineverarbeitung auf. Zwischen 1856 und 1862 verdoppelte die Stadt ihren Output an Schwein noch einmal und löste so Cincinnati als wichtigste Packerstadt ab.⁵⁹⁵ Der Bürgerkrieg verstärkte den Trend weiter, da der Mississippi im Zuge der Kämpfe für den kommerziellen Güterverkehr gesperrt worden war und die Eisenbahn so zum Hauptverkehrsmittel des Handels aufstieg. Gleichzeitig stiegen die Preise für Fleisch und Vieh kriegsbedingt an, so dass Chicago einen wahren Boom erfuhr. Setzten die Märkte der Stadt im Jahr 1860 bloß 117.000 Rinder um, waren es im letzten Kriegsjahr 339.000 Stück.⁵⁹⁶

⁵⁹² Skaggs, Prime Cut, S. 44f.

⁵⁹³ Yeager, Competition, S. 11ff.

⁵⁹⁴ Clemen, American, S. 83f, 104f.

⁵⁹⁵ Perry, Edward W.: Live Stock and Meat Traffic of Chicago, Washington 1884, S. 245ff.

⁵⁹⁶ Yeager, Competition, S. 13f.

Die Kapitalgewinne, die während des Krieges in Chicago gemacht wurden, sorgten nach Einstellung der Kämpfe für den weiteren Aufschwung. Nelson Morris, der von Chicago aus die Armee der Nordstaaten mit gepökeltm Rind und Vieh versorgt hatte, war nach dem Krieg reich genug, um sich in der Frischfleischindustrie etablieren zu können.⁵⁹⁷ Auch Getreidespekulant Phillip D. Armour war zu einem großen Vermögen gekommen, mit dem er sich 1865 in Chicago eine Existenz als Schweinepacker aufbaute. Zwei Jahrzehnte später gehörte auch er zu den Großen der US-Fleischwirtschaft und des globalen Rindfleischhandels.⁵⁹⁸ Zudem profitierte die Branche davon, dass sich die Eisenbahnunternehmen entschieden hatten, die Position Chicagos als Viehmarkt nach dem Krieg auszubauen. Weihnachten 1865 öffneten die Vereinigten Viehmärkte („Union Stockyards“) ihre Tore. Die am Viehhandel beteiligten Bahngesellschaften investierten 925.000 \$. 75.000 \$ steuerten die Fleischpacker bei, von denen viele ganzjährig als Viehhändler tätig waren und sich von den Stockyards einen besseren Ablauf ihrer Geschäfte erhofften. Zuvor hatten die Händler ihre Geschäfte auf mehreren Märkten abwickeln müssen, die über das ganze Stadtgebiet verteilt lagen, was die Situation mehr als unübersichtlich machte. „By bringing together buyers, shippers, and sellers, the Union Stockyards reduced the time and expense of marketing, intensified competition, and encouraged larger, steadier, and faster meat flows.“⁵⁹⁹ Wieder hatte sich die Fleischbranche ein Stück weiter zentralisiert und das nicht nur geografisch. Händler, Kommissionäre, spezialisierte Großhändler, die Mittelsmänner der Fleischpacker, Großkunden von der Ostküste und Terminhändler von Agrargütern traten auf dem Großmarkt miteinander in Kontakt.⁶⁰⁰ Um den neuen Markt so stark wie möglich auszulasten, dirigierten die Eisenbahnunternehmen immer größere Mengen Vieh nach Chicago. Das alte Problem eines rein saisonalen Rohstoffangebots war damit endgültig kein Thema mehr. Gleichzeitig sorgte der permanente Viehstrom dafür, dass sich die Branche verstärkt den Ostküstenmärkten zuwenden konnte, wo sie strategische Allianzen schloss und zunächst lose Kontakte zu lokalen Händlern aufbaute. Rohstoffangebot und sich verdichtende Netzwerke konnten jedoch noch nicht über das größte Problem der Branche hinwegtäuschen: Den kurzen Winter, der die Schlachtsaison eng begrenzte. Obwohl in den 1860er Jahren erste mehr schlecht als recht natureisgekühlte Lagerhäuser öffneten, blieb die Ganzjahresproduktion auf experimenteller Ebene stecken.⁶⁰¹

⁵⁹⁷ Skaggs, Prime Cut, S. 45.

⁵⁹⁸ Clemen, American, S. 149-159.

⁵⁹⁹ Yeager, Competition, S. 14.

⁶⁰⁰ Yeager, Competition, Kapitel 1; FN 58 bietet eine genau Aufstellung aller Marktteilnehmer.

⁶⁰¹ Yeager, Competition, S. 15f.

Doch zumindest verlängerte sich die Saison durch Natureiskühlung und andere technische Innovationen etwas, so dass es sich zumindest für die großen Packer nun langsam lohnte, verstärkt in das Anlagekapital ihrer Betriebe zu investieren und die Produktion weiter zu mechanisieren. Vorreiter waren die Schweinefleischpacker, die noch immer den Ton in der Branche angaben. 1867-1877 entwickelten sich in ihren Manufakturen die grundlegenden mechanischen Prinzipien der industriellen Fleischverarbeitung.⁶⁰² Die Rindfleischpacker lagen in dieser Hinsicht noch weit zurück, denn nach wie vor wurde das Gros der Rinder lebend gen Osten transportiert. Sie hatten nach dem Bürgerkrieg wahrlich keinen leichten Stand. Schlachteten und verarbeiteten sie im letzten Kriegsjahr 92.500 Rinder, ging diese Zahl in den Folgejahren deutlich zurück. Fünf Jahre nach Kriegsende kommentierte die Chicagoer „Board of Trade“: „Beef Packing has so largely fallen off at Chicago, that it has ceased to command any large degree of attention.“⁶⁰³ Erst 1876/77 konnten die Rindfleischpacker wieder an die Umsätze der Kriegsjahre anknüpfen. Mittlerweile hatten die Eisenbahnen ihre Trassen im Westen aber bis in die Weidegebiete der „Great Plains“ ausgedehnt. Davon profitierten die Konkurrenten der Chicagoer Packer in Kansas, Iowa, Minnesota, Missouri oder Nebraska, da sie aufgrund geringerer Transportkosten günstiger anbieten konnten. Da die Bahnen auch immer mehr Vieh an die Ostküste transportierten, sank dort zum einen die Nachfrage nach gepökelttem Rindfleisch, zum anderen lohnte sich auch das Packen vor Ort wieder. So drohte den Rindfleischpackern Chicagos der Absturz in die Bedeutungslosigkeit und die Branche dachte verstärkt über ihre Zukunft nach. Schon um 1870 war einigen Packern und Fleischhändlern die Idee gekommen, frisches Fleisch bis zur Ostküste zu verschicken, anstatt mit ihrem recht minderwertigem Salzfleisch gegen den von den Eisenbahnen unterstützten Viehhandel konkurrieren zu wollen.⁶⁰⁴

Inspiziert wurde diese Idee letztlich von Erfahrungen mit zentralisierter Schlachtung an der Ostküste selbst. Das dank des gestiegenen Konsums florierende Schlachtergewerbe hatte die traditionelle Fleischversorgung dort erheblich in Misskredit gebracht. Denn die Tiere tausende von Meilen in Waggonen zu pferchen, um sie dann in die Städte zu den lokalen Schlachtern zu treiben war nicht nur ineffizient und teuer, es war für die Bewohner der Städte auch unhygienisch und gefährlich. Viele der kleinen Schlachthäuser am Ortsrand oder auch direkt in der Stadt waren potentielle Seuchenherde. „[T]he blood ran away, often

⁶⁰² Giedion, Siegfried: *Mechanization Takes Command – A Contribution to Anonymous History*, New York 1948, S. 232f.

⁶⁰³ Yeager, *Competition*, S. 17.

⁶⁰⁴ Yeager, *Competition*, S. 17f; U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): *The Market Systems of the Country – Their Usages and Abuses*, Washington 1870, S. 250-253.

the head was partially neglected, the hoofs and shanks were thrown to the hog-pen, the entrails were sent the same road, and it was waste at every corner.“⁶⁰⁵ Wurden die Schlachtabfälle verwertet, war das zwar effizienter aber gesamtwirtschaftlich gesehen nicht unbedingt besser. Die negativen externen Effekte dieser Resteverwertung waren immens.⁶⁰⁶ Was Schlachtern und Farmern einige Dollar einbrachte, beispielsweise das Auskochen der Schlachtabfälle zur Talgherstellung, musste die Bevölkerung oft teuer bezahlen. Aus Trögen, Fässern und mangelhaft gebauten Schornsteinen entströmte ein Gestank, der die Luft in einem Umkreis von mehreren Meilen verseuchte. Solche Zustände ließen den Wert betroffener Grundstücke sinken und die Menschen erkrankten, was die Gesundheitskosten in die Höhe getrieben und die zur Verfügung stehende Menge an Arbeitskraft gesenkt haben dürfte.⁶⁰⁷ Proteste gegen diese Zustände blieben nicht aus und so beschloss das Parlament von Massachusetts 1870 die Gründung einer Bostoner Schlachterkooperative mit Zwangsmitgliedschaft und ließ einen zentralen Viehmarkt mit modernem Schlachthof bauen. Ein Jahr darauf verlangte Boston Genehmigungen für den Bau oder die Erweiterung von Schlachthäusern und verbot „anstößigen und schädlichen“ Fleischhandel. Trotz anfänglichen Widerstands der Schlachter wurde das Projekt vor allem dank des modernen Schlachthofs ein voller Erfolg.⁶⁰⁸

4.1.2. Der Einfluss der Eisenbahnen

Für den Viehhandel waren die Zukunftspläne der Versandfleischhändler eine echte Bedrohung und damit auch für die Bahnlinien, die sich finanziell und operativ stark im Rindertransport engagierten. „Railroads Needed Traffic“ überschrieb Rudolf Clemen einen Abschnitt seines Standardwerks zum nordamerikanischen Vieh- und Fleischgeschäft, in dem es um das Interesse der Eisenbahnen am Viehhandel geht. Einen anderen betitelte er mit „Railroads Not Altruistic“. Tatsächlich hatten die Bahngesellschaften kein Interesse an einer effizienten Integration der US-Fleischmärkte.⁶⁰⁹ Für die Fleischpacker – und viele andere Unternehmen dieser Zeit – stellte diese ablehnende Haltung bei den Anbietern der

⁶⁰⁵ Clay, John: American Cattle Markets and the Dressed Beef Trade, in: Journal of the Royal Agricultural Society, Folge 2, Bd. 25 (1889), S. 124-156, S. 151.

⁶⁰⁶ „Externe Effekte“ oder auch „Spillover-Effekte“ treten auf, wenn wirtschaftliche Aktivitäten von Unternehmen oder Individuen bei marktfernen Akteuren, die also eigentlich nichts mit Sache zu tun haben, zu Kosten (negative externe Effekte) oder Nutzen (positive externe Effekte) führen. Probleme mit Emissionen (Abfallprodukte, Lärm) sind klassische negative externe Effekte. Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D.: Volkswirtschaftslehre, Landsberg am Lech 2005, S. 65f.

⁶⁰⁷ Clemen, American, S. 227f.

⁶⁰⁸ Clemen, American, S. 227ff.

⁶⁰⁹ Clemen, American, S. 192, 200.

wichtigsten Massentransportmöglichkeit ein großes Problem dar. „Wer in andern Teilen der Wirtschaft einen Aufbau großer Unternehmungen versuchte, der mußte immer wieder in das Verkehrswesen kommen, die durch sein wichtigsten Produktions- oder Absatzgebiet gehende Bahnlinien in irgendeiner Form sich dienstbar machen oder unterwerfen.“⁶¹⁰

Der Grund für die Ablehnung durch die Bahngesellschaften liegt in deren Kostenstruktur. In den 1850er Jahren kostete ein Dampfboot in bester Ausführung, bis dato das wichtigste Verkehrsmittel für den Handel, nicht mehr als 60.000 \$ und war darüber hinaus sehr flexibel einsetzbar. Lohnte sich die Fahrt auf der Strecke A-B nicht, befuhr man halt B-C. Die Situation der Eisenbahnunternehmen war eine völlig andere. Grund und Boden, Schienen, Bahnhöfe, Lokomotiven und Waggons verschlangen selbst bei kleinen Linien mehr als 5 Mio. \$. Für eine große Ost-West-Verbindung mussten 17-35 Mio. \$ investiert werden. War die Strecke unrentabel, war das Geld weg. Da der Eisenbahnverkehr anders als beispielsweise in Deutschland vollständig privat finanziert war, entwickelte sich angesichts solch hoher Kosten schnell eine oligopole Marktstruktur. Eine Handvoll kapitalstarker Unternehmen dominierten das Geschäft und jedes von ihnen konnte mit seinem Verhalten am Markt den Betrieb der Konkurrenten beeinflussen.⁶¹¹ Dazu kam, dass die Betriebskosten, die sich für eine Ost-West-Linie auf 2-3 Mio. \$ jährlich beliefen, wegen des enormen Anlagekapitals zu rund 60% fix waren, also unabhängig von den getätigten Fahrten: Miete, Grundsteuer, Abschreibungen für ungenutzte Loks, Waggons, Gebäude etc. Das zwang die Bahnen gerade in schwierigen Zeiten dazu, ihre Kapazitäten möglichst voll auszulasten, um überhaupt zumindest einen Teil der immensen Kosten decken zu können („Deckungsbeiträge“). So war ihnen jeder Auftrag recht, solange er mehr einbrachte, als die Fahrt kostete. Aufgrund der oligopolen Struktur des Marktes unterboten sich die Linien im Buhlen um Aufträge bis an die absolute Schmerzgrenze, so dass viele Bankrott gingen. Da Viehtransporte viel Fracht brachten, waren die Preiskämpfe in diesem Bereich besonders hart. Gleichzeitig sorgte ein intensiver Qualitätswettbewerb dafür, dass die Bahnen sich so eng und kapitalintensiv mit der Viehbranche vernetzten, dass es zu einem „Lock-In-Effekt“ kam.⁶¹² Sie ließen Viehwaggons entwickeln, bauten Verladestationen und Viehmärkte.⁶¹³

⁶¹⁰ Hirsch, Julius: Das Amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926, S. 47.

⁶¹¹ In einem sogenannten perfekten Markt mit vielen kleinen Anbietern und Nachfragern muss jedes Unternehmen die Situation am Markt als gegeben hinnehmen. In einem Oligopol hat es jedoch soviel Marktmacht, dass es die Situation aktiv beeinflussen kann und damit eine Gegenreaktion seiner Konkurrenz herausfordert.

⁶¹² Ein „Lock-In-Effekt“ liegt theoriegemäß dann vor, wenn der Wechsel von einer aktuellen Situation zu einer anderen mit substantiellen Veränderungen und sehr hohen Wechselkosten verbunden ist. – Ewerhart, Christian/Schmitz, Patrick W.: „Der Lock-in Effekt und das Hold-up Problem“, in: WiSt, Bd. 26 (1997), S. 360-363.

⁶¹³ Chandler, Alfred D.: The Railroads – The Nation's First Big Business, New York 1965, S. 3-18, 21ff,

1865 entdeckten die Bahngesellschaften durch den Bau der „Vereinigten Viehmärkte“ die Kostenvorteile der Kooperation. So begannen die Linien „New York Central“, „Erie“ und „Pennsylvania“ 1875 damit, ihren Konkurrenzkampf zu beenden, die anfallenden Viehtransporte untereinander aufzuteilen und ihre Preise abzusprechen. Dafür nominierte jede Linie zwei Viehhandelsunternehmen, die an diesem „Evener System“ teilhaben und Preisnachlässe von 15 \$ pro Waggon erwarten konnten. Im Gegenzug mussten die Händler die Waggons auslasten. So wollten die „Evener“ den West-Ost-Viehhandel ausbauen und den Preiskampf beenden. Für die Globalisierung des Rindfleischhandels war dieses System das eigentliche Signal, da so viele Tiere an die Ostküste gelangten, dass es sich anbot, einige davon nach Europa zu exportieren. Ansonsten wären aufgrund des Überangebots an Rindern die Viehpreise an der US-Ostküste abgestürzt.⁶¹⁴ Bereits 1876 verschiffte der Bostoner Viehhändler William Colwell eine erste wirklich große Ladung mit 450 Tieren.⁶¹⁵ Insgesamt lieferten US-Händler 1875-1879 exakt 31.407 Rinder nach Großbritannien.⁶¹⁶ Im selben Zeitraum setzte der Frischfleischhandel auf dem Nordatlantik ein, um die Viehmärkte an der Ostküste weiter zu entlasten. 1875 verschiffte T.C. Eastman, ein New Yorker Fleischpacker und einer der am „Evener System“ teilnehmenden Viehhändler, eine erste ökonomisch relevante Ladung Rindfleisch nach Großbritannien.⁶¹⁷ Die britische Königin befand das Fleisch wenig später ganz offiziell für sehr gut, so dass US-Kühlfleisch schnell zu einer festen Größe in den britischen Großstädten wurde.⁶¹⁸ Für eine Integration der beiden Märkte aber waren die vom interkontinentalen US-Viehhandel abfallenden Vieh- und Fleischmengen nicht ausreichend. 1877 kam aus den USA nicht einmal 3% des Fleischangebots auf dem Londoner „Smithfield Markt“, das gepökelte Schweinefleisch sogar schon mit eingerechnet. Um die 30% seien nötig, um die britischen Fleischpreise beeinflussen zu können, schätzte der Marktleiter damals.⁶¹⁹ Doch das war trotz „Evener System“ mit dem US-Viehhandel nicht zu machen. Die Transport- und Transaktionskosten innerhalb der USA waren dafür viel zu hoch. Vor allem aber hatten die Eisenbahnbetreiber die Macht, das Geschäft von heute auf morgen wieder zu beenden, dafür hätten sie nur die Rabatte für die „Evener“ wieder streichen müssen.

159ff; Yeager, Competition, Kapitel 2.

⁶¹⁴ Yeager, Competition, Kapitel 2.

⁶¹⁵ Clemen, American, S. 271f. – Einen ersten Versuch hatte Nelson Morris bereits 1868 unternommen, wohl nicht sehr erfolgreich. Fünf Jahre später probierte es die schottische Firma „John Bell & Sons“ ihrerseits. Allerdings gelangten 1870-1874 wohl nicht mehr als 68 Rinder auf diesen Tests nach Großbritannien.

⁶¹⁶ Perren, North American Beef, S. 430ff.

⁶¹⁷ Yeager, Competition, S. 55.

⁶¹⁸ Clemen, American, S. 276f.

⁶¹⁹ Perren, Big Business, S. 595.

4.2. Zentralisierung, Konzentrierung und Industrialisierung

4.2.1. Zentralisierung und Konzentration

Eine wirkliche Integration der nordatlantischen Fleischmärkte war mit dem Viehhandel praktisch nicht zu erreichen. Gleichzeitig sorgten ökonomische „Lock-In-Effekte“ bzw. die „symbiotische Beziehung“⁶²⁰ zwischen Eisenbahngesellschaften und Viehhändlern dafür, dass Alternativen es schwer haben würden. Das sollte sich später noch zeigen.

Um den ambitionierten Plan eines interkontinentalen Frischfleischhandels in die Tat umsetzen zu können, waren jedoch zunächst ganz andere Schwierigkeiten zu überwinden. Das Fleisch musste nach der Schlachtung sowohl frisch gehalten als auch gleichzeitig an die Ostküste transportiert werden. Außerdem musste die Saisonalität des Schlachtens überwunden werden, da der dafür notwendige hohe Kapitaleinsatz sich nur bei einer Ganzjahresproduktion rechnen würde.⁶²¹ Die Lösung der Probleme sollte die Kühlung der Waggons liefern. Erste Ideen der Bahngesellschaft „Boston & Albany“ in dieser Richtung konnten 1842 schon allein aufgrund der uneinheitlichen Spurweiten auf den verschiedenen Bahnstrecken gen Ostküste noch nicht realisiert werden. Etwas ausgereifere Pläne scheiterten in den 1860er Jahren dann an der zur Verfügung stehenden „Kühltechnik“. Zwar ließ die „Star Union“ 1865 tatsächlich 30 Waggons notdürftig isolieren und mit Eis füllen, aber diese „Eiskästen auf Rädern“ waren nicht wirklich brauchbar.⁶²² 1867 erhielt J. B. Sutherland aus Detroit schließlich ein Patent auf die Konstruktionspläne für einen ersten primitiven Kühlwaggon, weitere Patente folgten.⁶²³ Doch erst das Patent für William Davis aus Detroit markierte die Geburtsstunde der Frischfleischindustrie. Obwohl die Türen des Transportraumes zum Nachfüllen der Eisbehälter geöffnet werden mussten, was Zeit kostete und die Kälte entweichen ließ, testete der Fleischhändler und -packer George H. Hammond den Davis-Waggon im Jahr 1869 erfolgreich. 16.000 Pfund (lb) frisches Rindfleisch erreichten Boston am 2. April. Im Anschluss daran begann Hammond damit, das neue Geschäft auszubauen. Er investierte jedoch nur vorsichtig und blieb auch dem simplen Davis-Waggon treu. Der kam bei heißem Wetter aber oft mit verdorbener Ware an, so dass Hammond das Geschäft in der warmen Jahreszeit ruhen ließ und damit zur Saisonalität des Fleischgeschäfts zurückkehrte, bevor sie überhaupt überwunden war.⁶²⁴ Ganz ähnlich ging

⁶²⁰ Yeager, *Competition*, S. 17f.

⁶²¹ Clemen, *American*, S. 211.

⁶²² Cummings, *American*, S. 60f.

⁶²³ Weld, Louis D. H.: *Private Freight Cars and American Railways*, New York 1908, S. 12.

⁶²⁴ Clemen, Rudolf A.: *George Hammond, 1838-1890 – Pioneer in Refrigerator Transportation*, New York 1946, S. 12-16; Clemen, *American*, S. 219.

es dem bereits erwähnten Nelson Morris, einem Fleischpacker aus Chicago. Er beobachtete Hammonds Geschäft interessiert und transportierte im Winter 1874 in einem Standardwaggon eine komplett hart gefrorene Ladung Fleisch nach Boston. Bei solchen Winterlieferungen blieb es zunächst. Hammond beteiligte sich als Viehhändler, der er auch war, lieber am „Evener-System“ der Bahnen.⁶²⁵

Es blieb Gustavus Swift überlassen, die von der Branche ersehnte Effizienzrevolution auszulösen. 1875 kam der an der Ostküste bereits etablierte Vieh- und Fleischhändler nach Chicago. In seinen ersten Jahren dort arbeitete er vor allem als Einkäufer für verschiedene Fleischgroßhändler der Ostküste, um so das Geld für den Kauf einer Fleischfabrik zusammen zu bekommen. Gleichzeitig experimentierte er mit Kühltransporten, das Fleisch dafür bezog er von Konkurrent Hammond. Zunächst probierte er es mit den zur Verfügung stehenden Transportwaggons in den Wintertransporten. In warmen Monaten testete er leidlich gekühlte Gemüse-Waggons, doch hohe Kosten, schlechte Technik und nicht zuletzt die sehr beschränkte Anzahl an verfügbaren Wagen beendeten die Tests. 1877 setzte er auch seine Winterlieferungen aus und konzentrierte sich darauf, einen neuen Kühlwaggon zu entwickeln. Zusammen mit dem Ingenieur Andrew Chase entwarf er ein Modell mit dicker Isolierung und funktionierender Ventilation, das von außen mit Eis befüllt werden konnte. Die Ventilation sollte die Luft im Inneren trocken halten und den Waggon von den bekannten „Schwitzkästen“ unterscheiden, in denen eine sehr hohe Luftfeuchtigkeit das Fleisch oftmals verdarb. 1879 waren die Entwürfe fertig und Swift ließ auf eigene Kosten zehn dieser Waggons von der „Michigan Car Company“ in Detroit bauen. George Hammond, dessen Waggons vom selben Unternehmen gebaut worden waren und der die neue Konkurrenz aufmerksam beobachtet hatte, witterte eine Verletzung des Davis-Patents und zog vor Gericht.⁶²⁶ Swift verhandelte parallel zum Patentstreit bereits mit der kanadischen Eisenbahnlinie „Grand Trunk“. Sie sollte seine Waggons mitsamt Fleisch zu den angepeilten Märkten in New England transportieren. Hier klaffte die größte Lücke zwischen Nachfrage und Angebot und außerdem konnte Swift hier auf bereits vorhandene Beteiligungen und persönliche Kontakte zurückgreifen.⁶²⁷

Das Geschäft lief gut an und in den Jahren darauf setzte Swift voll auf Kapitaleinsatz und Wachstum, ganz anders als Hammond oder Morris in den 1870er Jahren. Bereits 1881 transportierten „Swift & Co.“ wöchentlich 3000 geschlachtete Rinder mit einem Wert von

⁶²⁵ Yeager, Competition, S. 53f.

⁶²⁶ Swift, Louis F./Van Vlissingen, Arthur: The Yankee of the Yards, New York 1927, S. 186-190.

⁶²⁷ Yeager, Competition, S. 60ff.

rund 190.000 \$ zur Ostküste. So erhielt auch der transatlantische Rindfleischhandel einen Aufschwung, fast ein Drittel von Swifts Produktion ging in den Export. 20 Schiffe hatte das Unternehmen dafür mit auf Natureis basierenden Kühlvorrichtungen bestückt.⁶²⁸ Mit einem solchen Erfolg hatte Ende der 1870er Jahre niemand gerechnet. Die meisten von Swifts Kollegen hielten die Idee für nicht sehr erfolgversprechend, vorsichtig ausgedrückt. „The trade regarded the innovation a little less than insanity. Mr. Swift's immediate downfall was genially prophesied on all sides.“⁶²⁹ Die Skepsis hatte sich jedoch schnell gelegt und die Urväter des Frischfleischversands, Nelson Morris und George Hammond, begannen damit, die Swiftsche Strategie zu kopieren und damit die Akkumulation von Kapital und die ökonomische Zentralisierung in der Fleischbranche weiter voranzutreiben. Swifts erfolgreichster Konkurrent wurde jedoch Phillip Armour nebst Familie. Wo Morris und Hammond sich zu Investitionen genötigt fühlten und vermutlich der ruhigen alten Zeit nachtrauerten, wollte Armour es noch besser machen als sein betriebswirtschaftliches Vorbild Swift. Da er und seine Brüder bereits erfolgreich mit Schweinefleisch handelten und in New York auch Erfahrung mit unternehmenseigenen Vertriebsstrukturen gemacht hatten, konnten sie schnell expandieren. 1882 transportierte Armour die erste Ladung Rindfleisch nach Boston über die Gleise von „Michigan Central“, „Boston & Albany“ und „New York Central“, denn zu diesem Zeitpunkt konnte sich keine Bahnlinie mehr dem Trend zum Frischfleischhandel vollständig entziehen. Stattdessen setzten sie nun auf eine kontrollierende Zusammenarbeit. Davon profitierten zwar auch die Morris und Hammond, dennoch mussten sie sich mit den Plätzen hinter den investitionsfreudigen Unternehmen von Swift und Armour begnügen. Hammond verlor den meisten Boden. Lag sein Unternehmen 1884 bei der Zahl der in Chicago geschlachteten Rinder noch auf Platz 3, zog Morris ein Jahr später an ihm vorbei (s. Tabelle 22). „Hammond & Co.“ konzentrierten sich nach dem Tod des Gründers und ihre Übernahme durch eine schottische Investmentfirma bald auf das Geschäft mit Großbritannien und gründeten dort diverse Niederlassungen. So wurden Swift, Armour und Morris zu den „Big Three“⁶³⁰ des US-Binnengeschäfts. Neueinsteiger sahen sich nun großen Anforderungen ausgesetzt. Schon in den 1880er Jahren mussten 1-2 Mio. \$ investiert werden, wollte ein Unternehmen im landesweiten Geschäft mit dem Fleischversand wirklich Fuß fassen.⁶³¹

⁶²⁸ Yeager, Competition, S. 63.

⁶²⁹ Russel, Greatest Trust, S. 24.

⁶³⁰ Die Bezeichnungen variierten, je nachdem wie viele der Unternehmen man zu den ganz Großen zählt. So schreibt Skaggs für das Jahr 1886 von den „Big Four“ Swift, Armour, Morris und Hammond; Skaggs, Prime Cut, S. 96.

⁶³¹ Yeager, Competition, S. 63-66 und FN 51 in Kapitel 3.

Tabelle 22. Schlachtanteile: In Chicago geschlachtete Rinder

	1884	1885*	1886	1887	1888	1889	1890
Armour	22%	22%	24%	25%	26%	28%	27%
Swift	34%	32%	31%	28%	30%	24%	26%
Morris	13%	13%	17%	21%	22%	23%	24%
Hammond**	15%	11%	14%	11%	11%	11%	12%
Gesamt	84%	78%	86%	85%	89%	86%	89%

*1885-1890 endet das Geschäftsjahr am 1. März; **geschlachtete bei Hammond in Indiana + Viehhandel
Quelle: Yeager, Competition, S. 67.

Binnen weniger Jahre waren die Unternehmen so stark gewachsen und hatten so viele neue Märkte für Kühlfleisch erschlossen, dass die geografische Zentralisierung der Branche wieder gelockert werden musste. Chicago blieb bis zum Ersten Weltkrieg und darüber hinaus die Hauptstadt der Konzerne, allerdings eher aufgrund seiner Geschichte als aus ökonomischer Bedeutung. Von Beginn an wuchsen die Konzerne mit der Bevölkerung und mit ihnen die Zahl der Packerstädte, von denen aus das riesige und zunehmend stärker besiedelte Land versorgt wurde. 1914 gab es zwölf große Fleischzentren, von denen Chicago, Kansas City, Omaha, St. Louis und New York City die fünf größten waren. Letzteres lag als einziges der östlich der Appalachen.⁶³² Während sich die Branche geografisch wieder dezentralisierte, setzte sich die ökonomische Konzentration verstärkt fort. In den 1880er Jahren sprachen sich die „Big Three“ („Big Four“ incl. Hammond) regelmäßig ab, um den Wettbewerb nicht zu teuer werden zu lassen. Swift und Armour gaben dabei den Ton an.⁶³³ Die ökonomische Konzentration hatte nun eine für den Wettbewerb mehr als bedrohliche Höhe erreicht. Dennoch konnten die nun fest etablierten Konzerne nicht jeden Rückschlag im diesem Akkumulationsrennen verhindern. 1893 drängten die Gebrüder Cudahy mit ihrem während ihrer Zeit bei Armour erlangten Know-how und einem aggressiven Preiswettbewerb in den Markt und brachten Marktführer Swift an den Rand einer Insolvenz.⁶³⁴ So wurden aus den „Großen Vier“ die „Großen Fünf“. 1898 begann sich mit „Schwarzschild & Sulzberger“ („S&S“) sogar ein sechstes Unternehmen im nationalen Markt zu engagieren. Drei Jahre später konzentrierte sich die Branche jedoch wieder, als „Armour & Co.“ die schwächelnde „Hammond Packing Co.“ übernahm und damit auf einen Schlag um 1195 Kühlwaggons, drei Fleischfabriken und zahlreiche Zweigstellen in den USA wuchs.

⁶³² Skaggs, Prime Cut, S. 98.

⁶³³ Chandler, Alfred D.: The Visible Hand - The Managerial Revolution in American Business, London 1977, S. 391.

⁶³⁴ Skaggs, Prime Cut, S. 99f.

Vor allem stieg auch die Bedeutung Armours im globalen Handel, da sich die „Hammond Packing Co.“ nach dem Tod ihres Gründers 1886 vor allem auf das Geschäft mit Großbritannien konzentriert hatte.⁶³⁵ Im Kapitel über den „American Beef Trust“ wird dieser Vorgang noch ausführlicher dargestellt.

Unternehmen, die sich auf Wurst- und Fleischkonserven spezialisiert hatten, allen voran „Libby, McNeil & Libby“, konnten sich eine Weile aus dem Konzentrationsprozess heraus halten. Ihr Fleisch bezog das Unternehmen von den großen Konzernen, so dass es keine eigene Schlachtung aufbauen musste und sich auf die Rationalisierung der eigenen Produktion und des Vertriebs konzentrieren konnte. Obwohl die Firma im Verhältnis zu den großen Frischfleisch Anbietern klein und nur gering kapitalisiert war, arbeitete sie sehr erfolgreich.⁶³⁶ In den 1880er Jahren verkaufte das Unternehmen Fleisch von rund 200.000 Rindern jährlich und setzte mehrere Millionen Dollar um. Angesichts dieser Erfolge wurde es schließlich doch ein Opfer des kapitalistischen Konzentrationsprozesses. 1888 übernahmen „Swift & Co.“ die Firma und auch „Wilson & Co.“ wurden aufgekauft.⁶³⁷

4.2.2. Industrialisierung

Parallel zum ökonomischen Konzentrationsprozess verlief die Mechanisierung der Branche. Spätestens zur Jahrhundertwende war die Fleischproduktion in Chicago eindeutig industriell und entsprechend hochkapitalisiert. Längst setzten die Rindfleischpacker die „Disassembly Line“ aus Cincinnati auch in ihren Schlachthöfen ein und verbesserten sie und alle anderen mechanischen Hilfsmittel stetig. Schafften es Mitte der 1880er Jahre schon fünf Schlachter zusammen immerhin 80 Rinder pro Stunde zu halbieren, brauchte man zehn Jahre später nur noch vier Schlachter für 120 Tiere. Lastaufzüge, Rutschbahnen und bewegliche Werkbänke sorgten auch im weiteren Verarbeitungsprozess für eine immer perfektere Arbeitsteilung und eine stetig steigende Produktivität. Dabei diente das Anlagekapital nicht unbedingt dazu, Arbeitsschritte komplett zu ersetzen. Es sorgte vielmehr dafür, dass das Tier bzw. sein Kadaver in gleichmäßig hoher Geschwindigkeit durch die Fabrik von einem Platz zum nächsten geschleust wurde. Insgesamt wurden 1904 auf diese Weise um die 160 Arbeiter an der Verarbeitung eines einzigen Schlachtochsen beteiligt, das Töten, Zerlegen, Einlagern und Verladen teilte sich in 78 verschiedene Arbeitsprozesse

⁶³⁵ Yeager, Competition, S. 76 und FN 84, Kapitel 3.

⁶³⁶ Perren, Taste, S. 61.

⁶³⁷ Chandler, Visible Hand, S. 295, 398; Encyclopedia of Chicago (Internetseite): Libby, McNeill, & Libby, www.encyclopedia.chicagohistory.org/pages/2751.html, 20.11.2008.

auf.⁶³⁸ So reduzierten sich die Arbeitskosten für die Verarbeitung eines Rindes auf weniger als einen halben Dollar.⁶³⁹ Selbständige Schlachter hatten für dasselbe Ergebnis in den frühen 1870er Jahren noch Arbeitskraft für rund 3 \$ aufgewendet. Hier lag der größte Kostenvorteil des industrialisierten Fleischversandgeschäfts. Konnten gegenüber dem Viehhandel an reinen Transportkosten um die 50-60% eingespart werden, sparte man durch die industrielle Schlachtung gegenüber dem alten Handwerk 80-90%. Trotz dieser Produktivitätssteigerung durch den zunehmenden Kapitaleinsatz nahm die Zahl der Beschäftigten in der rasant wachsenden Fleischindustrie absolut gesehen zu. Arbeiteten 1870 erst 8.366 Menschen in den Manufakturen der US-Fleischpacker, beschäftigten die Konzerne 1880 bereits 27.300 Arbeiter. 1890 waren es 44.000 und um die Jahrhundertwende schließlich 68.000, davon arbeiteten 25.000 allein in Chicago. In den nächsten Jahren nahm die Zahl aufgrund der immer stärkeren Mechanisierung langsam wieder ab.⁶⁴⁰ In der gesamten Branche nahm sie aufgrund der Zunahme kleiner und mittlerer lokaler und regionaler, weniger hoch kapitalisierter als arbeitsintensiver Anbieter dagegen wieder zu – ebenso wie die Zahl der Manufakturen, die sich nach 1889 aufgrund der zunehmenden Konzentration deutlich reduziert hatte. So war bis 1909 die durchschnittliche Menge an Produktionsarbeitern pro Fabrik sogar wieder gestiegen. Gleichzeitig stieg aufgrund der Konzentration an der Spitze der Branche der durchschnittliche Umsatz pro Fabrik (s. Tabelle 23).⁶⁴¹

Tabelle 23. US-Fleischfabriken, 1889-1914

Jahr	Fabrikzahl	Arbeiter	Arbeiter pro Fabrik	Umsatz (Mio. US-\$)	Umsatz pro Fabrik (US-\$)
1889	1.118	117.000	105	562	502.000
1899	882	68.000	77	784	889.000
1904	929	74.000	80	914	984.000
1909	1.221	88.000	72	1.355	1.110.000
1914	1.279	99	77	1.652	1.292

Quelle: Moore/Walsh, Market Structure, S. 43.

Die Reaktionen auf die industrialisierte Fleischversorgung waren unterschiedlich. Die freihändlerischen Kreise Großbritanniens bewerteten sie zunächst vor allem positiv, half sie ihnen doch dabei, den Wunsch nach Fleischkonsum günstig zu befriedigen und die Löhne stabil zu halten. 1889, als die junge Industrie gerade ein Jahrzehnt bestand, begeisterte sich

⁶³⁸ Chandler, Visible Hand, S. 392.

⁶³⁹ Dabei galt und gilt den Gesetzen der Massenproduktion entsprechend: Je größer die Herden, die pro Tag in einem Schlachthof verarbeitet werden, desto günstiger die Kosten pro Tier. Logan, Samuel H./King, Gordon A.: Economies of Scale in Beef Slaughter Plants, Berkeley 1962, S. 114.

⁶⁴⁰ Skaggs, Prime Cut, S. 108ff.

⁶⁴¹ Moore/Walsh, Market Structure, S. 42f.

ein Autor des englischen „Journal of the Royal Agricultural Society“: „It may not be the best method for the producer (although the writer thinks it is), still there is no doubt but that the consumer reaps the benefit, and cheap beef reaches every home in the country.“⁶⁴²

Kritik am radikalen Strukturwandel kann aus seinem Artikel nicht herausgelesen werden, das Thema des Autors zeigte sich vielmehr fasziniert von der Moderne: „The wonderful dexterity of the butchers, the mechanical inventions to help the work, the methodical system employed, the extreme cleanliness, and above all the rapidity and silence with which everything is done, strike a stranger very forcibly, and an impartial person who visits those great meat manufactories generally comes convinced that American ingenuity in this respect 'beats creation.'“⁶⁴³

Über die Schattenseiten der industriellen Massenproduktion in der Fleischbranche hörte man noch wenig. Doch was für die Globalisierung des Rindfleischhandels und die Lebenshaltungskosten der Verbraucher im Großen und Ganzen sicherlich vorteilhaft war, bedeutete für die Arbeiter Schinderei. Sie hatten erbärmliche Arbeitsbedingungen und die routinierte Fließbandarbeit stumpfte die Arbeiter in den Schlachthöfen ab. Der hohe Spezialisierungsgrad beschränkte die Arbeit häufig auf einen einzigen Handgriff,⁶⁴⁴ ließ jeden Bezug zum Tier verschwinden – und mit ihm den Respekt davor. Davon zeugen Berufsbezeichnungen und -beschreibungen aus den „Cattle Killing Departments“ der Schlachthöfe: „Knockers“ („Strike the cattle on the forehead with a hammer which weighs about 4 pounds.“), „Head Holders“, „Stickers“ („Stick the cattle in the neck through the chest to the hollow with a knife, cutting the arteries running from the heart.“), „Leg Breakers“, „Rippers-Open“, „Crotch Breaker“ etc.⁶⁴⁵ Diese Berufsbezeichnungen stehen für eine spezialisierte und radikal arbeitsteilige Produktion, die sich aufgrund einer einseitigen Gewinnorientierung immer weiter ausdehnt und verfeinert.⁶⁴⁶

Neben dem Aspekt der grundsätzlich entfremdenden Industriearbeit kann die Arbeitssituation in der Fleischbranche der damaligen Zeit als unmenschlich und hoch gefährlich angesehen werden. Unregelmäßige Arbeitszeiten selbst innerhalb einer einzigen Woche und stark ausdifferenzierte Löhne von 0,15-0,50 \$ pro Stunde waren in der Branche gängig. Sicherheit, Hygiene oder Arbeitsschutz waren kein Thema. Aus undichten Kühlräumen tropfte kaltes und verdrecktes Wasser auf die Arbeiter und sammelte sich in zentimetertie-

⁶⁴² Clay, *American Cattle Markets*, S. 153.

⁶⁴³ Clay, *American Cattle Markets*, S. 144f.

⁶⁴⁴ Chandler, *Visible Hand*, S. 392.

⁶⁴⁵ U.S. Department of Labour (Hrsg.): *Bulletin of the US Bureau of Labour Statistics No. 252 – Wages and Hours of Labor in the Slaughtering and Meat Packing Industry, 1917*, Washington 1919, S. 1075ff.

⁶⁴⁶ Marx, *Kapital* Bd. 1, 455.

fen, faulig stinkenden Pfützen. Die Räume, in denen die Männer arbeiteten, waren schlecht beleuchtet, kaum belüftet, feucht und kalt. Erfrierungen, Tuberkulose, Rheuma und andere Krankheiten waren weit verbreitet. Arbeitsschutz gab es nicht und so kam es regelmäßig zu Unfällen, die schlimme Verletzungen bis hin zur Verstümmelung hervorriefen. Von ärztlicher Versorgung der Beschäftigten konnte man in den Schlachthöfen erstmals um 1900 sprechen, als „Swift & Co.“ ihre erste Krankenstation eröffneten. Trotzdem starben zwischen 1907 und 1910 allein in der Chicagoer Fabrik von Swift dreizehn Arbeiter.⁶⁴⁷

Gammelfleisch und Verbraucherproteste

Auch die Konsumenten mussten bald erkennen, dass die industrielle und gewinnorientierte Fleischproduktion ihre Schattenseiten hatte. Denn wie der Arbeitsschutz kostet auch eine saubere, verbraucherfreundliche Produktion viel Geld. Solche Kosten versuchten sich die Fleischkonzerne aus Chicago im harten Kampf gegen die ohnehin hohen Fixkosten zu sparen wo immer möglich. Um 1900 sorgte ein erster Skandal um Rindfleischkonserven in den USA für Aufsehen. Chicagoer Firmen lieferten minderwertiges Dosenfleisch an die Armee. „Dieses Fleisch „verdorben“ zu nennen, wäre zu schmeichelhaft gewesen; es war einfach verfault. Auf einem Truppenübungsplatz zum Beispiel konnte man den Weg einer solchen Wagenladung aus Chicago an den Maden verfolgen, die unterwegs zu Boden gefallen waren.“⁶⁴⁸ Auch der Einsatz unzulässiger Konservierungsmittel wurde thematisiert. Nachdem der Chefchemiker des US-Landwirtschaftsministeriums die Proben analysiert und die Vorwürfe als haltlos bezeichnet hatte, war der Dosenfleischskandal jedoch schnell wieder von den Titelseiten der Boulevardpresse verschwunden.⁶⁴⁹ „Einer echt amerikanischen Aufregung folgte eine Untersuchung in echt amerikanischem Stil: fast alle Beteiligten bewiesen ihre Unschuld, oder, besser gesagt, man hatte ihnen ihre Schuld nicht einwandfrei nachweisen können.“⁶⁵⁰ Dennoch erlangte der Skandal globale Bedeutung. In Deutschland beeinflussten die Berichte über die ungenießbaren Fleischkonserven zumindest auf Verbands- und Parteebene die Debatte über das Fleischschau-Gesetz. Dieses Gesetz sollte Fleischimporte neu regeln bzw. verhindern. Konservativ-nationale Befürworter des Gesetzes im Reichstag nutzten den Skandal als Argument wider den Freihandel im Allgemeinen und verabschiedeten das Gesetz inklusive De-facto-Einfuhrverbot für Kühlfleisch, Fleischkonserven und Wurst. Handelskammern und -verbände protestierten und

⁶⁴⁷ Brody, David: *The Butcher Workman – A Study of Unionization*, Cambridge 1964, S. 5ff.

⁶⁴⁸ Holbrook, Stewart H.: *Cäsaren der Wirtschaft*, München 1954, S. 134.

⁶⁴⁹ Skaggs, *Prime Cut*, S. 121f.

⁶⁵⁰ Holbrook, *Cäsaren*, S. 134.

bemühten sich, die Bedeutung des Konservenskandals zu relativieren, scheiterten jedoch auf ganzer Linie. Das Gesetz wurde bald darauf im Bundesrat bestätigt und trat in Kraft. „Germany was a field for by-products only, such as lard, [...] oleo oil, sausage casings, tallows, and raw products.“⁶⁵¹

Die Öffentlichkeit lernte die hygienischen Defizite der neuen Fleischindustrie direkt oder indirekt erst 1906 kennen, als Upton Sinclairs Roman „The Jungle“ erschien. Von einer „extremen Sauberkeit“, die den Autor von der königlich britischen Landwirtschaftsgesellschaft im Vergleich mit den Hinterhofschlachtereien früherer Tage so begeistert hatte, war plötzlich keine Rede mehr. Der überzeugte Sozialist Sinclair beschrieb eine ganz andere Form der Wahrheit: „There would be meat that had tumbled out on the floor, in the dirt and sawdust, where the workers had trampled and spit uncounted billions of consumption germs. [...] It was too dark in these storage places to see well, but a man could run his hand over these piles of meat and sweep off handfuls of the dried dung of rats. These rats were nuisances, and the packers would put poisoned bread out for them; they would die, and then rats, bread, and meat would go into the hoppers together.“⁶⁵² Außerdem führte er dem Publikum vor Augen, was oftmals hinter so genannten Produktdifferenzierungen steckt. Denn was für die Verbraucher bequem und wirtschaftlich ist – eine breite Angebotspalette – bedeutet für den Hersteller immer einen erhöhten Produktionsaufwand. Die Kosten dafür spart er gerne durch heimliche Standardisierungen. Heimlich, damit er auf die Preisaufschläge, die mit Produktdifferenzierungen verbunden sind, nicht verzichten muss. Solch heimliche Standardisierungen wollte Sinclair in den Fleischfabriken entdeckt haben. „All of their sausage came out of the same bowl, but when they came to wrap it they would stamp some of it “special”, and for this they would charge two cents more per pound.“⁶⁵³

Sinclair berichtete jedoch auch über die Gefahr fehlender Differenzierung innerhalb der Angebotspalette, vor allem wenn sich die Qualität der Produkte plötzlich verbessert. „Also, after the hams had been smoked, there would be found some that had gone to be bad. Formerly these had been sold as 'Number Three Grade,' but later on some ingenious person had hit upon a new device, and now they would extract the bone [...] and insert in the hole a white-hot iron. After this invention there was no longer Number One, Two, and Three Grade – there was only Number One Grade.“⁶⁵⁴ Mit solchen und ähnlichen Passagen über ekelhafte und betrügerische Machenschaften rief das Buch von Upton Sinclair, das zu-

⁶⁵¹ Clemen, American, S. 285f, Zitat: S. 286.

⁶⁵² Sinclair, The Jungle, S. 160f.

⁶⁵³ Sinclair, The Jungle, S. 162.

⁶⁵⁴ Sinclair, The Jungle, S. 160f.

nächst als Artikelserie in der sozialistischen Zeitschrift „The Appeal to Reason“ erschienen war, „eine Erschütterung im Lande hervor, wie man sie seit Onkel Toms Hütte nicht mehr erlebt hatte. [...] Mit sadistischem Behagen führte er den Leser in den Schlachthöfen und Fleischfabriken einer Stadt herum, die er zwar Packingtown getauft hatte, in der aber jeder Chicago erkennen konnte.“⁶⁵⁵ Binnen Jahresfrist wurde das Buch ein Bestseller, die Resonanz war gewaltig. Präsident Roosevelt lud den Autor zu einem Gespräch ins Weiße Haus ein. Sein Interesse war nicht nur rein politischer Natur. Er wollte auch noch eine eher private Rechnung begleichen. „I bear no love for those gentlemen, for I ate the meat they canned for the army in Cuba.“⁶⁵⁶

So installierte Roosevelt unter dem Eindruck des Buches zwei unabhängig voneinander arbeitende Untersuchungen. Für die erste war mit dem Landwirtschaftsministerium (USDA) die Behörde zuständig, die schon den Konservenskandal einige Jahre zuvor erfolgreich heruntergespielt hatte. Entsprechend sah das Ergebnis aus: Die aktuelle Gesetzeslage zum US-Binnenhandel mache es schlicht unmöglich, effizient zu inspizieren und verdorbenes Fleisch aus dem Handelsverkehr zu ziehen, so die Behörde. Die zweite Untersuchung, geleitet vom Präsident des Arbeitsamtes Charles P. Neill und Richter James B. Reynolds, entsprach eher den Erwartungen, die nach der Lektüre von „The Jungle“ entstanden waren. Sinclair schrieb darüber in seiner Autobiografie: „The commissioners obtained evidence of practically everything charged in The Jungle, except that I was not able to produce legal proof of men falling into vats and being rendered into pure leaf lard.“⁶⁵⁷ Präsident Roosevelt verfasste nach der Lektüre des Berichts eine Botschaft an Senat und Parlament, in der er auch die Klagen der USDA-Untersuchung über fehlende Gesetze einfließen ließ. „Die Zustände, wie sie selbst durch diese kurze Inspektion als in den Chicagoer Viehhöfen bestehend nachgewiesen worden, sind empörend, und es ist [...] notwendig, daß dieselben eine radikale Aenderung erfahren. Unter dem bestehenden Gesetz ist es gänzlich unmöglich, eine befriedigende Abhilfe zu schaffen.“⁶⁵⁸

Auch Europäer, die „The Jungle“ bis dahin vor allem als klassenkämpferische Propaganda betrachtet hatten, konnten die Zustände in Chicago nach der Neill/Reynolds-Untersuchung nicht mehr ignorieren. In der Londoner „Times“ erschienen vom 29. Mai bis zum 5. Juli 1906 mehr als ein Dutzend Artikel zum Thema. Allerdings verzichtete die Autoren dabei in der Regel auf eine systematische Kritik am auf Kostenminimierung und maximalem Ge-

⁶⁵⁵ Holbrook, Cäsaren, S. 134f.

⁶⁵⁶ Sinclair, Upton: The Autobiography of Upton Sinclair, London 1963, S. 127.

⁶⁵⁷ Sinclair, Autobiography, S. 129.

⁶⁵⁸ Sinclair, Sumpf wahr?, S. 10.

winn ausgerichteten Wirtschaftssystem und nutzten die Gelegenheit statt dessen für eher antiamerikanische Statements. „American have the reputation of standing almost anything. [...] But the sickening exposure of the methods employed in the slaughter-houses and packing establishments at Chicago is a different affair. To be robbed is one thing; to be poisoned is another.“⁶⁵⁹ Einen Senator aus Montana zitierte die „Times“ wie folgt: „If Mr. Neill's report is made public, the packers might just as well throw their meats into Lake Michigan or use them for fertilizing.“⁶⁶⁰ Tatsächlich brachen die Umsätze der Packer für eine kurze Zeit dramatisch ein. Korrespondenten der „Times“ vermeldeten Rückgänge bei frischem Fleisch von bis zu 25%, der Verkauf von Konserven kam kurzzeitig gar völlig zum Erliegen. Gleichzeitig verlautbarten sie weitere Details aus den Schlachthöfen bzw. verschwiegen sie bedeutungsschwer. „Other details are given of what goes on at Chicago, but they would be too disgusting for your readers.“⁶⁶¹

Am 30. Juni 1906 unterzeichnete Präsident Roosevelt den „Pure Food und Drug Act“ und damit das Verbot des zwischenstaatlichen Handels mit falsch etikettierten und gepanschten Nahrungs- und Arzneimitteln. Ebenso bedeutsam war die am selben Tag in Kraft tretende Erweiterung der Gesetze zur Fleischinspektion. Nationale Regelungen zur Inspektion von überregional gehandeltem Vieh und Fleisch galten nun für alle Arten von Vieh und Rind-, Schweine- und Schaffleisch. Angesichts der Größe, die der Fleischversand mittlerweile hatte, war das eine längst überfällige Regulierung. Die US-Fleischbranche hatte endlich einen politischen Ordnungsrahmen bekommen.⁶⁶²

Beurteilungen der US-Fleischindustrie fielen nun deutlich nüchterner aus, als die von John Clay 1889. Da ihr globaler ökonomischer Erfolg jedoch ungebrochen blieb, machte man sich außerhalb der USA zunehmend Gedanken, ob man das Erfolgsmodell nicht kopieren sollte: Bereits 1896 hatten Fachleute in England die Hoffnung geäußert, dass das US-Modell bald auch in Großbritannien eingeführt werden würde, „if not killed by the prejudices of farmers and butchers 'standing on the ancient ways'.“⁶⁶³ Im Jahr 1910 – den „Gammel-

⁶⁵⁹ The Times: American Meat Packing Scandal, 29. Mai 1906, S. 5.

⁶⁶⁰ The Times: The American Meat Packing Scandal, 1. Juni 1906, S. 5.

⁶⁶¹ The Times: Latest News – The American Meat Packing Scandals, 4. Juni 1906, S. 4.

⁶⁶² Skaggs, Prime Cut, S. 124. – Damit hatte Sinclairs Kritik jedoch nicht das bewirkt, was der Autor sich erhofft hatte. Ihm war es vor allem um die Kritik der unmenschlichen Arbeitsbedingungen und die Kommunikation sozialistischer Ideale gegangen. Doch statt das Proletariat zu agitieren und dem bürgerlichen Leser die Notwendigkeit einer aufgeklärten, klassenlosen Gesellschaft näher zu bringen, hatte sein Buch die ersten globalen Konsumentenproteste ausgelöst. In seiner Biografie kommentierte Sinclair lakonisch: „I aimed at the public's heart, and by accident I hit it in the stomach.“, Siehe: Sinclair, Autobiography, S. 117-121, Zitat: S. 135.

⁶⁶³ Pidgeon, Cold Storage, S. 617.

fleischskandal⁶⁶⁴ vier Jahre zuvor hatte die „Times“ mit einem den Fleischkonzernen schmeichelnden Leserbrief bereits im September 1906 abgehakt⁶⁶⁵ – endete ein Bericht im „Journal of the Royal Agricultural Society of England“ mit dem Appell, die britische Fleischbranche solle doch endlich dem Wachstumsgesetz der kapitalistischen Ökonomie folgen und in ihre Wettbewerbsfähigkeit investieren. Vor allem das Geschäft mit den Nebenprodukten wäre unzureichend und vormodern. Nur Althergebrachtes sei zu finden, während Fabriken in den USA und Argentinien bereits um die hundert Nebenprodukte herstellen.⁶⁶⁶ Die Resonanz blieb unbefriedigend. Der Aufbau einer global konkurrenzfähigen britischen Fleischindustrie gemäß dem Erziehungsideal Friedrich Lists hatte keine Priorität. Zu günstig war es, sich von der anderen Seite des Atlantiks aus beliefern zu lassen. Erst 1912 nahm ein Projekt zögerlich Gestalt an, mit dem Unternehmen den Viehhandel zwischen Irland und England durch Kühlfleischtransporte ersetzen wollten. Eisenbahnen und Reedereien stünden bereit, so ein Autor in der „Times“, ihre Schiffe und Waggons umzurüsten, sollte die Gefrierfleischfabrik tatsächlich gebaut werden.⁶⁶⁷

Als in Großbritannien noch darüber diskutiert wurde, ob sich die Industrialisierung und Kapitalisierung der eigenen Fleischwirtschaft lohnt und globale Konkurrenzfähigkeit anzustreben sei, hatten die US-Konzerne die Messlatte bereits mehr als hoch gelegt. Sie waren auf ein Entgegenkommen von Reedereien oder Bahngesellschaften längst nicht mehr angewiesen. Die knappe Ausstattung der USA mit Kapital und Arbeitskräften hatte nicht nur zu einer Mechanisierung der Schlachtung, sondern auch zu einer massiven vertikalen Integration der Unternehmen geführt. In seinem Buch über die Industrialisierung in den USA schrieb Julius Hirsch: „Gleichsam die Verlängerung des laufenden Bandes [...] war dasjenige, was ich die Tendenz zum geschlossenen Warenwege nennen möchte. [...] In einer Kälte gelangt das einmal geschlachtete Fleisch in den Kühlraum des Schlachthauses, in den Kühlwagen (refrigerator car), in das Kühldepot des Trusts und von da in Kühlwagen bis in den Kühlschrank des letzten Verkäufers, der angeblich ein freier Händler ist.“⁶⁶⁸

⁶⁶⁴ Parallelen zu den jüngsten Vorfällen sind offensichtlich. D. Nierenberg überschrieb das erste Kapitel ihres Buches „Happier Meals“ (2005) nicht umsonst mit „*The Jungle, Revisited*“. Nierenberg, Danielle: *Happier Meals – Rethinking the Global Meat Industry*, Washington 2005.

⁶⁶⁵ The Times: The American Meat Packing Scandal – To the Editor of the Times, 17. September 1906, S. 5.

⁶⁶⁶ Douglas, Loudon M.: The Meat Industry in its Relation to Agriculture in the United Kingdom, in: *Journal of the Royal Agricultural Society of England*, Bd. 71 (1910), S. 136-147, S. 146f.

⁶⁶⁷ The Times: The Proposed Dead Meat Industry in Dublin, 17. September 1912.

⁶⁶⁸ Hirsch, *Wirtschaftswunder*, S. 44f.

4.3. Vertikale Integration

„So stand also am Anfang der Konzentrationsbewegung der Vereinigten Staaten dasjenige, was wir [...] den Vertikaltrust nennen, die Verbindung von Rohstoff, Brennstoff, Weiterverarbeitung, möglichst auch Transport und [...] die unmittelbare Übernahme des Handels.“⁶⁶⁹

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts herrschte in nahezu allen Bereichen der US-Industrie der Trend zum „Big Business“. Das Ziel dieses Trends war zweierlei. Zum einen wollten die Unternehmen im brancheninternen Ringen um die Markt- und Kostenführerschaft immer mehr Kapital konzentrieren und die Rendite der Kapitalgeber steigern. Um das schaffen zu können, mussten sie der „unsichtbaren Hand“ des Wettbewerbs entfliehen, die in der (neo)klassischen Wirtschaftstheorie ja den Zweck hat, Unternehmen klein zu halten und Monopolisierungen zu verhindern. Um das zu erreichen, wurde es sehr populär, ursprünglich miteinander konkurrierende Betriebe zu vereinen und diesen Zusammenschluss dann konsequent zu rationalisieren, um seine marktbeherrschende Stellung zu festigen.⁶⁷⁰ Meist hatten sich die so „horizontal“ integrierten Unternehmen bereits vor dem offiziellen Zusammenschluss miteinander abgesprochen, um Gebiete und Preise festzulegen. So entstanden in den 1880er Jahren die ersten acht Trusts, von denen „Standard Oil“ von John D. Rockefeller der berühmteste ist. Die Mehrheit der Trusts begann schnell damit, sich nicht mehr nur auf ihr Kerngeschäft zu verlassen. Sie kauften vor- und nachgelagerte Produktions- bzw. Vertriebsstufen auf und integrierten sich damit auch „vertikal“. So baute der Raffinerietrust „Standard Oil“ ein eigenes Vertriebsnetz auf, um schließlich auch direkt in die Ölförderung einzusteigen. So wurde aus einem Horizontaltrust ein Vertikaltrust.⁶⁷¹

4.3.1. Unternehmensnatur und Vertikalintegration

In den 1930er Jahren begab sich der Ökonom Ronald Coase auf die Spur der „Natur des Unternehmens“. Sein Ziel war es herauszufinden, aufgrund welcher Situation sich ein Unternehmen dafür entscheidet, den freien Markt als Medium für geschäftliche Transaktionen zu ignorieren. Coase geht dabei davon aus, dass grundsätzlich der Markt dafür da ist, unabhängig arbeitende Wirtschaftssubjekte für die Dauer eines Projekts vertraglich miteinander zu verbinden. Viele, vor allem größere Wirtschaftssubjekte ziehen es jedoch vor, bestimm-

⁶⁶⁹ Hirsch, Wirtschaftswunder, S. 48f.

⁶⁷⁰ Chandler, Strategy, S. 29.

⁶⁷¹ Chandler, Visible Hand, S. 320-330.

te nicht in ihr Kerngeschäft fallende Produkte oder Dienstleistungen selber herzustellen und diese Produktion dann mit entsprechendem Aufwand ins Geschäft zu integrieren und administrativ zu koordinieren. Die Antwort auf die Frage, warum Unternehmen sich so verhalten, lieferte Coase 1937. Er erklärte am Markt auftretende Transaktions- oder Marktnutzungskosten (Kosten der Vertragsanbahnung, des Vertragsabschlusses, der Vertragsdurchführung und der Vertragsüberwachung) zum Grund für die Existenz von Unternehmen. Sind diese Kosten höher als die Kosten interner Organisation, so Coase, neige ein Unternehmen dazu, seine Abläufe zentral zu planen und zu verwalten, anstatt sie aus der Hand zu geben und die erforderlichen Leistungen am Markt einzukaufen.⁶⁷²

Die gleichen Gründe die zur Bildung von Unternehmen führten, also Transaktions- bzw. Marktnutzungskosten, motivieren diese Unternehmen wiederum zur Strategie der vertikalen Integration. Im Gegensatz zur Unternehmenskonzentration durch eine horizontale Integration, bei der sich Unternehmen derselben Branche zusammenschließen, zielt die vertikale Integration auf die Bildung einer durch hierarchische Kontrolle optimierten Wertschöpfungskette ab. Ziel ist es, die durch marktliche Koordination auftretenden Transaktionskosten zu reduzieren. Dafür werden Unternehmen angegliedert bzw. Abteilungen gegründet, deren Geschäftsfeld dem ursprünglichen Betriebszweck vor- oder nachgelagert sind. Je mehr Glieder (z. B. Entwicklung, Beschaffung, Produktion, Vermarktung, Vertrieb) dabei aus der Unternehmenszentrale heraus koordiniert werden, desto stärker ist die vertikale Integration.⁶⁷³ Zum anderen können vertikal integrierte Unternehmen auch die Produktionskosten selbst reduzieren. „The strategy of expansion had come [...] from the desire to assure more satisfactory marketing facilities or to have a more certain supply [...] in order to employ more fully the existing manufacturing plant and personnel.“⁶⁷⁴ Prinzipiell entspricht diese Art der Kostenvermeidung dem ökonomischen Prinzip.⁶⁷⁵ Es ist jedoch zu bedenken, dass das Ersetzen der Marktkräfte in einer marktwirtschaftlich-kapitalistisch organisierten Volkswirtschaft eine Reduktion des Wettbewerbs bedeutet und auf diese Weise die Tendenz zur Kapitalkonzentration und Monopolisierung verstärkt wird.⁶⁷⁶

⁶⁷² Coase, Ronald H.: The Nature of the Firm, in: *Economica*, Bd. 4 (1937), H. 16, S. 386-405, S. 387ff, 402.

⁶⁷³ Wrona, *Globalisierung und Strategien*, S. 5-8.

⁶⁷⁴ Chandler, *Strategy*, S. 29.

⁶⁷⁵ Das grundlegende ökonomische Problem ist die Knappheit des Faktor- und Güterangebotes, bei prinzipiell unbegrenzten Bedürfnissen der Menschen. Das zwingt dazu, bei der Produktion hauszuhalten, d.h. zu wirtschaften. Daraus wurde das ökonomische Prinzip abgeleitet, das besagt, dass mit gegebenen Ressourcen ein Maximum an Output erzielt werden soll, bzw. dass ein bestimmter Output mit minimalem Ressourceneinsatz erzielt werden muss. Natrop, *Grundzüge*, S. 5f.

⁶⁷⁶ Hilferding, Rudolf: *Das Finanzkapital – Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Wien 1910, Kapitel 12.

Von vollständiger Vertikalisierung wird gesprochen, wenn ein Unternehmen die verschiedenen Glieder nicht nur kontrolliert sondern auch besitzt und die verwendeten Ressourcen selbst bereitstellt. Diese Form wird auch als „klassische Art“ vertikaler Integration bezeichnet.⁶⁷⁷ Große Klassiker in dieser Hinsicht waren die US-Fleischkonzerne. Anders als die meisten anderen der frühen vertikal integrierten Konzerne, hatten sie nicht nur drei wichtige Produktions- und Vertriebsfunktionen in sich vereinigt, sondern mindestens vier: Dank ihrer Waggonflotten konnten sie interne Transportabteilungen aufbauen.⁶⁷⁸

Die vertikale Integration, die von den ursprünglichen Horizontaltrusts vorgenommen wurde, hat jedoch auch noch ganz andere betriebswirtschaftliche Vorteile. So können Unternehmen durch strategische Integrationen, die möglicherweise die Transaktionskosten überhaupt nicht reduzieren, eine Größe und Kapitalstärke erlangen, welche eine Ausübung von Macht am Markt ermöglicht. Diese Größe und Marktmacht wirken auf potentielle neue Wettbewerber als sogenannte Marktzutrittsschranke, d. h. sie schrecken vom Einstieg in das lukrative Geschäft ab. Mit der gleichen Strategie können bereits existierende Konkurrenten vom Markt verdrängt werden. Zudem ist es für integrierte und damit marktmächtige Konzerne auch sehr viel einfacher, Regierungen von Staaten oder andere Institutionen zu beeinflussen bzw. zu erpressen, zum Beispiel indem sie mit dem Abbau von Arbeitsplätzen oder dem Wegfall von Steuereinnahmen drohen.⁶⁷⁹ All diese Vorteile nutzten auch die US-Fleischkonzerne.

4.3.2. Die Vertikale Integration der US-Fleischkonzerne

Gustavus Swift, Gründer von „Swift & Co.“ war einer der großen Pioniere der vertikalen Integration. Er wollte Vieh zentral schlachten, nur das Fleisch zu transportieren und damit Geld verdienen. Für diese Art des Fleischvertriebs war der Markt jedoch nicht ausgelegt, das erforderliche Know-how kaum vorhanden. Die wenigen Unternehmen, mit denen er hätte zusammenarbeiten können, wehrten sich teilweise sogar ganz vehement gegen diese Pläne.⁶⁸⁰ Entsprechend hoch wären die Transaktionskosten gewesen. Also entschied Swift sich dafür, alles selbst zu machen: Kühlwaggons bauen, Zwischen-, Groß- und Kommissionshandel zu organisieren bzw. dadurch abzuschaffen und das Fleisch wo nötig sogar di-

⁶⁷⁷ Wrona, Globalisierung und Strategien, S. 43.

⁶⁷⁸ Chandler, Alfred D.: *Strategy and Structure – Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, New York 1962, S. 25f.

⁶⁷⁹ Wrona, Globalisierung und Strategien, S. 10-27.

⁶⁸⁰ In den Kapiteln „Der Kühlwaggon“, „Versandfleischvertrieb“ und „Die Integration des Viehhandels“ wird der Widerstand ausführlich dargestellt.

rekt bis zum Endverbraucher zu bringen.⁶⁸¹ Für die Globalisierung des Rindfleischhandels und damit für die Globalisierung an sich, war diese Entscheidung zur vertikalen Integration von entscheidender Bedeutung. Dieser Abschnitt wird darstellen, dass es Swift und den anderen Fleischkonzernen ohne diese neue Unternehmensstrategie kaum gelungen wäre, „unzählige ausländische Märkte zu öffnen“.⁶⁸² Alfred Chandler fasst es folgendermaßen zusammen: „The story of Gustavus Swift provides an excellent example of an enterprise that grew through vertical integration. [...] Those companies that did not follow the Swift model were destined to remain small, local ones.“⁶⁸³

4.3.2.1. Der Kühlwaggon – Integration des Transports

Der Transport des geschlachteten Fleisches an die Ostküste war die zentrale Hürde, die Swift und die anderen Fleischpacker zu nehmen hatten. Die zur Verfügung stehende Technik spielte dabei natürlich eine große Rolle, doch sie garantierte noch längst nicht den Transport oder reduzierte die damit verbundenen Transaktionskosten auf das von den Fleischpackern angestrebte Maß. Als Gustavus Swift 1879 mit den Blaupausen des neu entwickelten Kühlwaggons bei den Eisenbahngesellschaften hausieren ging, um Angebote bezüglich des Baus und Betriebs der neuen Waggons einzuholen, war keines der Unternehmen bereit, die relativ zu vorigen Modellen recht teuren Kühlwaggons zu bauen und Swifts Geschäft auf diese Weise zu unterstützen. Es erklärte sich auch keine große US-amerikanischen Ost-West-Linie bereit, Swifts Waggons auch nur zu transportieren. Intensiv mit dem traditionellen Viehhandel verbunden, wollten die Bahnen ihre Investments nicht dadurch entwerten, ein auf große Mengen angelegtes Konkurrenzgeschäft mit aufzubauen. Swifts potentielle Vertragspartner am Markt verweigerten vollständig die Kooperation und verursachten damit prohibitiv hohe Transaktionskosten. Eine Ausnahme war die kanadische „Grand Trunk“, die zumindest zum Transport der Waggons bereit war. Bauen wollte oder konnte sie die Wagen aufgrund ihrer knappen Kapitaldecke aber nicht. Also musste Swift, genauso wie Armour, Morris und Hammond etwas später, die Waggons auf eigene Kosten anfertigen lassen. Damit hatten unkooperative weil besitzstandwahrende Marktteilnehmer die Fleischpacker schon im Jahr ihrer Gründung geradezu gezwungen, den Weg in Richtung vertikale Integration ihrer Unternehmen einzuschlagen.⁶⁸⁴

⁶⁸¹ Swift/Van Vlissingen, Yankee, S. 8f, 26, 183.

⁶⁸² Clay, American Cattle Markets, S. 155.

⁶⁸³ Chandler, Strategy, S. 25, 26.

⁶⁸⁴ Yeager, Competition, 59ff.

Der nächste Schritt auf diesem Weg war eine logische Konsequenz. Da Swift für die Waggonen nun selbst verantwortlich war und deren Effektivität von ihrem effizienten Betrieb und einer lückenlosen Vertriebskette abhing, musste sich der Packer als nächstes um Eis für die Kühlung kümmern. Um nicht der Unsicherheit und den Preisschwankungen des Marktes für Natureis ausgesetzt zu sein und die Marktnutzungskosten möglichst niedrig zu halten, sicherte sich Gustavus Swift eigene Eis-Ernterechte auf den Großen Seen. Schon bald entstanden entlang der „Grand Trunk“-Trasse unternehmenseigene Eishäuser. Vergleichbar waren diese Einrichtungen mit den Futterstationen für das Vieh, die von den Bahnunternehmen als Service für den Viehhandel betrieben wurden. Swift dagegen musste seine Versorgungspunkte auf eigene Kosten bauen lassen.⁶⁸⁵ Mit eigenen Kühlwaggonen, Eisvorräten und Versorgungsstationen war der Transport nun gesichert und nebenbei eine komplette Infrastruktur entstanden, die eigentlich in das Geschäftsfeld der Eisenbahnen fiel. Es entstanden die großen Transportabteilungen der Fleischkonzerne.

Die Eisenbahnunternehmen bemühten sich auch nach Swifts Durchbruch mit Hilfe der „Grand Trunk“ weiterhin, die Kosten für den Frischfleischhandel so hoch wie möglich zu halten, allen voran die „New York Central“ unter Direktor F. William Vanderbilt. 1877 hatte dieser die Kontrolle über die „Canada Southern“-Eisenbahnlinie erlangt, 1878 übernahm er die „Michigan Central“. Vor allem letztere fungierte mit ihrer Verbindung von Chicago nach Detroit als Zulieferer der „Grand Trunk“. So konnte Vanderbilt den Fleischhandel zwischen Chicago und der Ostküste kurzfristig blockieren bzw. die Transportkosten deutlich erhöhen. Als Abwehrmaßnahmen gründete die „Grand Trunk“ 1880 die „Chicago & Grand Trunk“-Linie und ließ Gleise von Chicago nach Port Huron legen, wo sie mit der Strecke der „Grand Trunk“ zusammen liefen. Damit war der Transport der Kühlwaggonen nach New England endgültig gesichert, weiteren Investitionen stand nichts mehr im Weg. Kein Jahr später besaßen alleine „Swift & Co.“ schon 150-200 Kühlwaggonen, die zwischen Chicago und den Ostküstenmetropolen im Dauereinsatz waren.⁶⁸⁶ Vor allem war die „Grand Trunk“ nun im Besitz einer kompletten Trasse von Chicago bis New England, womit ihr ein Sitz in der „Eastern Trunkline Association“ (ETA) gebührte, dem offiziellen Zusammenschluss der großen West-Ost-Linien. Dieser Zusammenschluss war aus dem „Evener System“ hervorgegangen und bis dato nahezu komplett viehhandelsorientiert. Mit

⁶⁸⁵ Swift/Van Vliissingen, Yankee, S. 191.

⁶⁸⁶ Yeager, Competition, S. 63.

der „Grand Trunk“ bekam das Gremium nun eine Frischfleischhandelsstimme, die den gestandenen Mitgliedern noch gehörig Probleme bereiten sollte.⁶⁸⁷

Denn an dieser neuen Stimme entzündete sich innerhalb des Gremiums schnell ein offener Konflikt, den Rudolf Clemen sogar als Krieg bezeichnet. Vor allem die Linien der Vanderbilts, die der „Grand Trunk“ mit ihrer Blockadestrategie den Sitz in der ETA praktisch aufgenötigt hatten, versuchten zusammen mit der „Pennsylvania Central“ die „Grand Trunk“ dazu zu bringen, den Frischfleischhandel mit diskriminierenden, weil unnötig hohen Frachtraten einzudämmen.⁶⁸⁸ Völlig verhindern konnten und wollten sie die Fleischtransporte nun nicht mehr, da der neue Handel stetig steigende Umsätze brachte. Sie setzten sich vielmehr als neues Ziel, Vieh- und Kühlwaggons gleichermaßen zu transportieren, ohne den Viehhandel dabei zu ruinieren. Um das Ziel erreichen zu können, wollten sie den Strukturwandel durch höhere Frachtkosten für Fleischtransporte verzögern, die Transaktionskosten also möglichst hoch halten. So sollten die Fleischpacker ihre eigentlich rund 50% Frachtkostenvorteil, bezogen auf das Gewicht des Fleisches relativ zur entsprechenden Menge Vieh, nicht realisieren können. Die Bahngesellschaften bezeichneten das als „Prinzip der Neutralität“, definiert aus der Sicht des Endverbrauchers. Wer Kühlfleisch aus Chicago aß, sollte genau so viel bezahlen müssen wie jemand, der sich für das Fleisch eines lokal geschlachteten Rindes entschied. Neu war das Modell nicht, die Bahnen hatten es früher schon angewandt, um Streitigkeiten zwischen großen und kleinen Viehhändlern und Schweinefleischpackern zu befrieden.⁶⁸⁹

Am 1. April 1881 traf sich die ETA, um die Frachtraten für Vieh und Frischfleisch festzulegen. Da es zu keiner Einigung kam, entbrannte kurz darauf ein heftiger Preiskampf. Er nützte sowohl Viehhändlern als auch Fleischpackern, kostete die Bahnen jedoch eine Menge Geld. Ein Jahr später traf man sich wieder, um die Preisschlacht zu beenden. Man einigte sich nun auf Frachtraten von 0,40 \$ für Rinder und 0,64 \$ für Fleisch pro 100 Pfund (lb). Da die Fleischhändler ihren Siegeszug trotzdem fortsetzten, erhöhte die „Eastern Trunkline Association“ die Frachtkosten für Frischfleisch kurz darauf auf 0,77 \$. Die „Grand Trunk“ widersetzte sich der Übereinkunft jedoch und blieb an der Seite der Packer, so dass sie 1885 fast 60% aller Fleischtransporte gen Osten abwickelte. Aber auch in den von der „New York Central“ und „Pennsylvania Central“ versorgten Gebieten wuchs der Markt-

⁶⁸⁷ Yeager, Competition, S. 90.

⁶⁸⁸ Clemen, American, S. 239.

⁶⁸⁹ Yeager, Competition, S. 88. Die Idee der Listschen Erziehungszölle beruht letztlich auf dem gleichen System: Eigentlich günstigere Produkte durch „künstliche“ Aufschläge zu verteuern und ihre Preisvorteile damit zu neutralisieren. Allerdings wollte List die Industrialisierung vorantreiben und auf keinen Fall überholte Systematiken der Agrargesellschaft vor Innovationen schützen.

teil des Kühlfleischs. Die Rechnung der Viehhandelslobby, derzufolge man Fleischtransporte einfach nur bis zu 86% teurer als Viehtransporte machen müsste, um die Kostenvorteile der Fleischpacker zu neutralisieren, war nicht aufgegangen. Denn deren wichtigster Kostenvorteil lag nicht im Transportgewicht, sondern in der industriellen Schlachtung. Um den auszugleichen, hätten die Frachtraten noch sehr viel höher sein müssen. „The discriminatory rate structure was not so discriminatory, however, as to erase the cost-cutting advantages of the refrigerator car.“⁶⁹⁰

Bekamen die New Yorker 1883 noch fast 25 mal mehr lebende Rinder als Frischfleisch geliefert, in Tonnen gemessen, lag das Verhältnis 1888 nur noch bei etwas mehr als 3:1. 1889 betrug es zwar wieder 4:1, doch innerhalb dieser sechs Jahre hatte sich das Frischfleischangebot in New York City absolut gesehen fast versiebenfacht, während die Viehhändler gerade mal die Zahlen ihres Rekordjahres 1883 einstellen konnten. Insgesamt lieferten die Bahnen 1889 rund 25% mehr Vieh und Fleisch nach New York City als 1883, fast die gesamte Steigerung verdankten sie dabei dem Frischfleischhandel.⁶⁹¹

Mitverantwortlich für diese Entwicklung war der „Interstate Commerce Act“ von 1887, der den Handel zwischen US-Staaten neu regelte und Zusammenschlüsse von Unternehmen im Dienste des freien Wettbewerbs verbot. In seiner Folge musste die ETA liquidiert werden. Schlagartig senkten die Bahnen ihre Frachtraten für Kühlfleisch und die großen Packer etablierten sich endgültig in New England.⁶⁹² Jetzt war die Zeit gekommen, in der die Fleischkonzerne die Regeln bestimmten. Sie bauten ihre Fuhrparks aus und machten die verantwortlichen Abteilungen so zu den weltgrößten Transportunternehmen. Gut 15 Jahre nach dem Ende der ETA besaß „Armour & Co.“ um die 13.600 Waggons, die 1903 eine Strecke von mehr als 300 Mio. Kilometer abfuhr. Marktführer „Swift & Co.“ betrieb deutlich weniger Waggons, kam aber immer noch auf rund 5.900 Stück. Alles in allem befanden sich 1903 mehr als 25.000 kühlbare Eisenbahnwagen im Besitz der sechs größten US-Fleischkonzerne, das Stück zu einem Bilanzwert von gut 1.000 \$.⁶⁹³ Auch dank dieser Flotte stiegen die Fleischversandhändler zu mächtigen Premiumkunden der Bahnunternehmen auf, die nun weniger um Vieh-, als um Fleischladungen konkurrierten. Sie gewährten den Fleischkonzernen hohe Rabatte, die sie „Private Car Charges“ nannten – Vergünstigungen für Besitzer eigener Waggons – allen Kritikern zum Trotz, die vehement auf die Gesetzwidrigkeit von Mengenrabatten hinwiesen, unter welchem Namen auch immer sie gewähr

⁶⁹⁰ Yeager, Competition, S. 92ff, Zitat: S. 95.

⁶⁹¹ Yeager, Competition, Tabelle III.4 und III.5, S. 70.

⁶⁹² Yeager, Competition, S. 102ff.

⁶⁹³ Chandler, Visible Hand, S. 397.

wurden. Einige Bahnlinien verpflichteten sich darüber hinaus, keine eigenen Kühlwaggons zu betreiben. Stattdessen nutzten sie den Fuhrpark des Packers, an den sie sich gebunden hatten. Das sparte ihnen eine größere Investitionssumme und lastete im Gegenzug die Waggons der Konzerne zusätzlich aus. Die anderen Kühltransport-Kunden der Bahnen zahlten dafür zusätzlich zu den im Vergleich ohnehin schon höheren Frachtraten noch eine Waggonnutzungsgebühr, die der Fleischkonzern als Inhaber der Wagen festlegte und kassierte.⁶⁹⁴

4.3.2.2. Vertikale Verträge – Die Entstehung der Linienschifffahrt

Was beim Bahntransport noch machbar war, der Aufbau einer eigenen Flotte von Fahrzeugen, war im Bereich des Schiffstransports nicht mehr zu leisten. Auf den Aufbau eigener Handelsflotten für den Transatlantiktransport verzichteten die Fleischkonzerne. Zwar operierte das eine oder andere Unternehmen ganz am Anfang des transatlantischen Kühlfleischhandels wohl tatsächlich mit ein paar eigenen kleinen Kühlschiffen.⁶⁹⁵ Als die transportierten Mengen jedoch größer und die verwendeten Schiffe zu langsam wurden, setzten die Fleischpacker ihre Vertikalstrategie auf dem Atlantik jedoch lieber durch „vertikale Verträge“ um. Damit hatten sie sich zur See zwar für die Nutzung des Marktes entschieden, stellten dabei aber sicher, dass die dadurch auftretenden Transaktionskosten auf ein Minimum reduziert waren. Schließlich verfügten sie über enorme Marktmacht und konnten den Reedereien die Bedingungen diktieren.⁶⁹⁶ Auf diese Weise wurde ihr Einfluss auf See vergleichbar mit dem an Land und die Konzerne aus Chicago sorgten für dramatische Veränderungen in der transatlantischen Seefahrt.⁶⁹⁷

Um Großbritannien regelmäßig mit Rindern bzw. deren Vierteln beliefern zu können, benötigten die Fleischpacker regelmäßig große Mengen freien Schiffsfrachtraum. Einige Schifffahrtsgesellschaften reagierten schnell auf diese Einkommensquelle und begannen damit, viel Geld zu investieren, um ihre Schiffe effizient im Vieh- bzw. Fleischhandel einsetzen zu können. Als die Investitionen getätigt waren, benötigten die Reedereien nun ihrerseits regelmäßig jede Menge Fracht, um die Investments auch refinanzieren zu können oder wenigstens die hohen Fixkosten hereinzuholen. So wurden auf der Nordatlantikroute langfristige Lieferverträge von 6-12 Monaten zum Standard. Beim Südamerikageschäft waren nach der Jahrhundertwende sogar Verträge mit bis zu drei Jahren Laufzeit üblich,

⁶⁹⁴ Russel, *Greatest Trust*, S. 7, 15f, 28f.

⁶⁹⁵ Chandler, *Visible Hand*, S. 398.

⁶⁹⁶ Wrona, *Globalisierung und Strategien*, S. 39f.

⁶⁹⁷ Harley, *World Food Economy*, S. 259f.

wahrscheinlich aufgrund des Mangels an Alternativen für beide Seiten. „Transactions between the meat companies and the shipowners were structured between independent firms, with provisions to protect the transaction specific assets of each.“⁶⁹⁸

Diese Praxis einer langfristigen vertikalen Vertragsbindung veränderte die Organisation der Ozeanschifffahrt völlig. Denn nur Reedereien mit größeren Flotten konnten den regelmäßigen Linienverkehr anbieten. Einzelschiffen war es unmöglich, den Packern wöchentlich ein fixes Volumen Frachtraum zuzusichern, wodurch sie auch im übrigen Frachtverkehr ins Hintertreffen gerieten. Denn die Vieh- und Fleischladungen waren selten ausreichend, um die Ladekapazitäten der Linienschiffe Woche für Woche auszulasten. So verkauften die Reedereien den noch ungefüllten Laderaum oftmals zu Spottpreisen und unterboten so die Einzelschiffe. Diese waren jedoch darauf angewiesen, mit zumindest annähernd jeder Fracht auch Gewinn zu machen, da sie eben nicht durch regelmäßige Einnahmen aus langfristigen Verträgen abgesichert waren. Auf diese Weise dominierte die Linienschifffahrt bald den atlantischen Frachtverkehr und beschleunigte gleichzeitig den Globalisierungsprozess – vor allem die Entstehung eines integrierten, transatlantischen Getreidemarktes. „By the end of the 1880s on the North Atlantic, the capacity of liner companies [...] had become so great that they could carry all the other American exports to the principal liner ports. [...] By this process, the live and fresh meat trade altered the transportation conditions on grain and provisions from America.“⁶⁹⁹

4.3.2.3. Versandfleischvertrieb – Das Ende der Schlachter

Wie für die Schifffahrtsgesellschaften blieben die Fleischkonzerne auch für die Bahnlinien gute und überaus wichtige Kunden, trotz allem Ärger, den man sich gegenseitig bereitete. Zwar besaßen die Fleischkonzerne eigene Kühlwaggons und Versorgungsstationen, sie gründeten aber nie eigene Bahnunternehmen oder legten eigene Schienen von Chicago bis zur Ostküste. Hier scheuten sie die immensen Investitionen genauso, wie sie es in der Frage unternehmenseigener Handelsflotten getan hatten. Eine tatsächlich „vollkommene vertikale Eigentumsstrategie“⁷⁰⁰ wäre einfach zu teuer und risikoreich gewesen. Die Stellung der Bahnen als eigenständige Vertragspartner stand wohl nie zur Disposition.

Ganz anders sah das für den traditionellen Vieh- und Fleischhandel aus. Denn Fleisch zentral zu produzieren, bringt zwar Kostenvorteile bei der Schlachtung, aber diese allein brin-

⁶⁹⁸ Harley, World Food Economy, S. 259f.

⁶⁹⁹ Harley, World Food Economy, S. 260.

⁷⁰⁰ Wrona, Globalisierung und Strategien, S. 43.

gen noch keinen Gewinn. Sie können sogar zu massenhaft Verlusten führen, wenn die Ware nicht verkauft wird, und im Falle des Frischfleischs musste das möglichst schnell geschehen. Zunächst verkaufte Swift sein Fleisch auf Auktionen, um den Großhändlern die gute Qualität zu demonstrieren. Schnell machte er sich jedoch daran, ein Netz von Verkaufsstellen aufzubauen. Um die Kosten dabei möglichst gering zu halten, setzte er dabei zunächst auf die Kooperation mit den etablierten Händlern und Schlachtern.⁷⁰¹

Sein Bruder in Clinton (Massachusetts) und die persönlichen Kontakte Swifts in Boston und anderen Städten New Englands stellten ein persönliches Netzwerk dar, das den Absatz für die erste Zeit garantierte. Gleichzeitig bemühten sich die Gebrüder Swift darum, die etablierten Großhändler und Schlachter ins neue Geschäft einzubeziehen. So wollten sie Opposition verhindern und die Zahl ihrer Verkaufsstellen kostengünstig erhöhen. Etablierten Grossisten boten sie eine Minderheitsbeteiligung am neuen Geschäft mit dem Frischfleisch an. Sie sollten die Kontrolle über ihren Betrieb behalten dürfen, bekamen frisches Kapital und mussten dafür nur das Frischfleisch aus Chicago auf Kommissionsbasis in ihr Sortiment aufnehmen.⁷⁰² Lokale Schlachter bekamen ebenfalls die Möglichkeit, mit Swift zu kooperieren, dafür winkten ihnen Verkaufsprovisionen von 0,40-0,50 \$ pro 100 Pfund (lb) verkauftem Fleisch. Wollten sie sich nicht ganz auf das noch ungewohnte Kühlfleisch verlassen, waren die Swifts bereit, ihnen auch Vieh zu liefern. Auf diese Weise deckte Swift schnell die wichtigsten Märkte der Ostküste ab. Allerdings büßten die Schlachter bei dieser Form der Kooperation ihre Selbständigkeit ein. „The usual method was to form a partnership in which the local slaughterer, G. F. and E. C. Swift each held one third interest, which incidentally gave the Swifts control.“⁷⁰³

Schlachtern, die nicht kooperierten, drohte das Aus. Swift wollte sein Fleisch flächendeckend verkaufen und brauchte dafür maximale Kontrolle und Planungshoheit. Hohen Transaktionskosten, verursacht durch unwillige oder wankelmütige Groß- oder Einzelhändler am Markt, begegnete er kurzerhand, indem er einen Manager einstellte, der sein Fleisch vor Ort direkt ab speziell dafür ausgestatteten Kühlwaggons zu Kampf- bzw. Einführungspreisen verkaufte. So übernahm Swift die Kunden der Etablierten und zwang sie in den Konkurs. Swifts Biografie erzählt ein Beispiel aus Fitchburg (Massachusetts), wo sich der Großhändler des Ortes der Kooperation verweigerte. „Lowe & Son“ verloren den Preiskrieg und mussten Swift das Feld überlassen. Drei der Söhne von Lowe Senior arbei-

⁷⁰¹ Clemen, American, S. 234f.

⁷⁰² Yeager, Competition, S. 61.

⁷⁰³ Clemen, American, S. 235f.

teten bald darauf in Swifts Schlachthäusern in Chicago. Rund 50 Jahre später leitete einer von Lowes Nachkommen die Swift-Niederlassung in Fitchburg.⁷⁰⁴

Das die Brüder Swift auf alteingesessene Betriebe keinerlei Rücksicht nehmen konnten, lag in zweierlei Hinsicht in der Natur der Sache. In dieser Anfangsphase des Geschäfts ging es darum, die Marktführerschaft zu erreichen. Der Wachstumsdruck und die Last der hohen Fixkosten zwangen Swift dazu, immer mehr Fleisch zu schlachten, zu transportieren und zu verkaufen, um die Stückkosten immer weiter senken zu können. Im speziellen Fall des Fleischversandgeschäfts kam dazu, dass den Packern kaum ein Monat Zeit blieb, um das einmal geschlachtete Fleisch auch zu verkaufen. Nach dieser Zeitspanne hätten sie es tief gefrieren oder zu Wurst verarbeiten müssen, wollten sie nicht einen Totalverlust erleiden. Entsprechend unwirtschaftlich wäre es gewesen, hätte Swift darauf geachtet, dass der Verkaufspreis von jedem Stück über den Gesamtkosten lag.⁷⁰⁵ Die Devise lautete vielmehr: Verkauf um jeden Preis. Wichtiger als kurzfristige Erlöse war der Gewinn von Marktanteilen. „If you did a good job of selling, you had a chance to make money – you made money, assuming your business was competently managed. But if you did not sell, then you stood no chance to make it.“⁷⁰⁶ Entsprechend teuer waren für „Swift & Co.“ die ersten Jahre des Bestehens, egal ob er sich nun mit bestehenden Händlern verband oder angestellte Manager den Verkauf vornehmen ließ. Zu den in der Regel nicht kostendeckenden Verkaufspreisen bei der Markteinführung des Fleisches kamen hohe Investitionen in die Produktionskapazität, neue Kühlwaggons und gekühlte Lagerräume bei den Kooperationspartnern oder den konzerneigenen Verkaufsniederlassungen. Außerdem ging so manches Experiment mit den Kühltransporten schief und belastete die Bilanz.⁷⁰⁷

Im gleichen Maße, wie Swift die traditionelle Organisation des Fleischverkaufs rigoros umkrempelte, entwickelte sich Widerstand bei den Betroffenen. Das leichteste Spiel hatte er dabei noch mit seinen Managern in den frisch aufgebauten Zweigstellen. Sie waren nicht nur als Bürokratie eingestellt, sondern auch als ein aus der Fabrik ausgelagerter Teil der Produktion. In ihren Aufgabenbereich fiel neben dem Verkauf auch die Vermarktung. Bei Swift hieß das, dass sie für die Zerteilung der ankommenden Rinderviertel zu sorgen hatten, um die Stücke dann einzeln anpreisen zu können. Dem Kunden, egal ob Endverbraucher oder Einzelhändler, sollten vor allem immer die Teile vom Tier verkauft werden, von denen gerade das meiste am Lager war. „Zerlegen und auslegen“ hieß die Formel. Rippen

⁷⁰⁴ Swift/Van Vlissingen, Yankee, S. 70f.

⁷⁰⁵ Wilson, Thomas E. (Hrsg.): The Packing Industry, Chicago 1923, S. 83.

⁷⁰⁶ Swift/Van Vlissingen, Yankee, S. 65.

⁷⁰⁷ Yeager, Competition, S. 62.

und Lendenstücke verkauften sich dabei praktisch von selbst, so dass der Verkäufer sich darauf konzentrieren konnte, der Kundschaft die weniger begehrten Teil zusätzlich aufzuschwatzen und damit den Umsatz anzukurbeln.⁷⁰⁸ „Inertia militates against doing things this way. [...] The unambitious manager hated to go to all this trouble. But after his chief had jumped him for it a few times and he had seen for himself how rapidly meat sold in cuts [...], even the laziest manager learned the wisdom of the plan.“⁷⁰⁹

Weit größer als der Unwille der angestellten Manager und kooperationsbereiten Händler war die Wut auf Seiten der traditionellen Schlachter, die Swift entweder in ihrer Existenz bedrohte oder zu Verkäufern von zentral geschlachtetem Fleisch degradierte. Neben dem Zerlegen des Kadavers hatten sie auch das Töten und Schlachten des Tieres und den Dienst am Endverbraucher als Teil ihres traditionellen Handwerks begriffen. Als Swift und die anderen Packer damit begannen, diese Tätigkeiten arbeitsteilig zu organisieren, verloren die Schlachter damit Teile ihrer beruflichen Identität, gleichzeitig büßten sie den Teil ihres Einkommens ein, der mit der Wertschöpfung beim eigentlichen Schlachten verbunden war. Durch die mechanisierte Fabrikschlachtung sank die Nachfrage nach Fachkräften. Sie wurden von ungelerten Arbeitern verdrängt, die nur einen einzigen Handgriff am toten Tier ausführen können mussten.⁷¹⁰

Während ein ganzer Berufsstand auf diese Weise langsam bemerkte, welche Gefahr ihm drohte, zahlte sich die fortschreitende vertikale Integration für die Konzerne bereits aus. Kostete der Aufbau des Geschäfts in den ersten Jahren jede Menge Geld, begannen die Packer zu Beginn der 1880er Jahre mit ihren Investments Geld zu verdienen. In Swifts Heimatstadt Boston war der Frischfleischhandel am schnellsten etabliert, so dass der „Break Even Point“ nicht lange auf sich warten ließ. 1882 fuhren „Swift & Co.“ erstmals Gewinn ein und bereits ein Jahr später überstiegen ihre Aktiva die verbliebenen Schulden von ca. 650.000 \$ bei weitem. Nun nahm Swift auch die anderen Metropolen der Ostküste in Angriff: New York City, Washington D.C. und Baltimore.⁷¹¹ Unaufhaltsam drängten alle großen Packer in neue Märkte. 1884 meldete das „Bureau auf Animal Industry“, dass mittlerweile 90% des in Boston, Philadelphia und New York verkauften Rindfleisches aus Chicago käme. Im selben Jahr gründeten die um ihre Selbstständigkeit und ihr Einkommen fürchtenden Ostküsten-Schlachter die „Eastern Butchers' Protective Society“ und riefen über ihre Publikation „Butchers Advocate“ die Kollegen anderer Regionen auf, sich eben-

⁷⁰⁸ Swift/Van Vlissingen, Yankee, S. 74f.

⁷⁰⁹ Swift/Van Vlissingen, Yankee, 75ff.

⁷¹⁰ Skaggs, Prime Cut, S. 108.

⁷¹¹ Yeager, Competition, S. 62f.

falls zu organisieren.⁷¹² Schilder der Sorte „Positively no Chicago meat sold here“ begannen in den Fenstern der Schlachterläden zu erscheinen. Die Metzger lancierten Kampfbegriffe wie „Dead Meat“⁷¹³ oder „Embalmed Beef“ und bezeichneten das Fleisch aus Chicago als verseucht und gefährlich.⁷¹⁴ Mancher Schlachter, der bereits mit den Konzernen kooperierte, versuchte das nun vor Kunden und Kollegen geheim zu halten und bestand darauf, das Fleisch im Dunkel der Nacht geliefert zu bekommen.⁷¹⁵

1886 trat die „Butchers' National Protective Association“ auf den Plan und veröffentlichte die bedeutendste nationale Publikation des Protestes, das „Butchers National Journal“. Gemeinsam mit den Viehzüchtern versuchte die Organisation, eine gemeinsame Haltung gegenüber dem Feind aus Chicago aufzubauen.⁷¹⁶ Ihre Satzung war Anklage und Programm: „To oppose [...] all persons and organizations which disregard the public good, and endanger the health of the people by selling for human food diseased, tainted or otherwise unwholesome meat.“ [...] „To oppose all monopolies and combinations which ultimately injure and oppress the people by controlling and manipulating the market.“⁷¹⁷ Über ihre Publikationen versuchten die organisierten Schlachter sowohl national als auch lokal, die Vorurteile der Verbraucher gegenüber Frischfleisch aus Chicago zu hegen und zu schüren. Vielerorten organisierten sie sich zusammen mit den Gewerkschaften und versuchten, die Verbraucher vom Kauf des Kühlfleischs abzubringen. Allerdings sahen die Verbraucher nicht wirklich ein, warum sie scheinbar nur zum Wohle der Schlachter auf günstiges Fleisch verzichten sollten.⁷¹⁸ Ohne Rückhalt in der Bevölkerung liefen die Abwehrmaßnahmen der Schlachter jedoch vielerorts ins Leere, so dass sie nun zusätzlich versuchten, die Konkurrenz aus Chicago per Gesetz auszuschalten. Gemeinsam machten sich Organisationen von Schlachtern und Viehzüchtern für entsprechende Entscheidungen der Parlamente stark, argumentierten mit dem Schutz der heimischen Industrie und der öffentlichen Gesundheit. Zwischenzeitlich sah es so aus, als hätten sie damit Erfolg. 1887 begannen Minnesota, Indiana, Colorado und New Mexiko damit, den zwischenstaatlichen Fleischversand zu bannen, indem sie eine staatliche Inspektion der Ware verlangten. In weiteren 15 Staa-

⁷¹² Wade, *Chicago's Pride*, S. 209.

⁷¹³ Andere Autoren übernahmen die Begriffe später zumeist ohne die Vorurteile, welche die US-Schlachter damit transportieren wollten. So schreibt der Autor einer sozialdemokratischen Publikation aus der Schweiz von 1911 zum Thema Gefrierfleischimport von „inländischem und ausländischem Totfleisch“. Siehe: Schatzmann, Hans: *Fleischnot und Einfuhr argentinischen Gefrierfleisches*, Zürich 1911, S. 6.

⁷¹⁴ Wade, *Chicago's Pride*, S. 209.

⁷¹⁵ Clemen, *American*, S. 242.

⁷¹⁶ Wade, *Chicago's Pride*, S. 209.

⁷¹⁷ Clemen, *American*, S. 243.

⁷¹⁸ Clemen, *American*, S. 242-245.

ten wurde über ähnliche Gesetze zumindest beraten.⁷¹⁹ Bestand hatten diese Regulierungen jedoch nicht. Bereits in Minnesota äußerte das zuständige Gericht Zweifel an der angeblichen Gefahr für Land und Gesundheit durch das Fleisch aus Chicago. Der oberste Gerichtshof der USA gab ihm Recht und erklärte die Beschränkung des zwischenstaatlichen Fleischhandels für verfassungswidrig.⁷²⁰

Doch auch nach diesem Urteil gab die Opposition noch nicht auf. Schlachter, Viehhändler, sowie einige Züchter und Eisenbahnunternehmen versuchten nun, die Fleischkonzerne direkt anzugreifen. Ihr Ziel war, die seit längerem schwelende Diskussion um die Kooperation der Fleischkonzerne und die daraus entstandene Marktmacht weiter voranzutreiben. Unter dem Einfluss dieser Einreden setzte der US-Senat 1888 einen Untersuchungsausschuss zum Thema ein. Vorsitzender war Senator George Vest aus Missouri, der die Zusammenarbeit der Fleischkonzerne beim Einkauf der Rinder schon im Vorfeld der Untersuchung als die größte Tyrannei bezeichnete, die es in den USA jemals gegeben hätte. Auch die anderen Mitglieder des Ausschusses kamen aus Staaten, in denen die Viehzucht einen großen Stellenwert besaß. Die Anhörungen des Ausschusses begannen im November 1888 in St. Louis.⁷²¹ Einige Monate später verabschiedete ein Kongress der Frischfleischopposition in eben dieser Stadt eine Resolution, in der sie den US-Kongress aufforderten, das ihrer Meinung nach existierende Fleischkartell zu verbieten.⁷²² „The local butchers throughout the country fought this new dressed beef traffic in all possible ways – by boycott, press propaganda, federal government investigations, and state legislation.“⁷²³

Die Basis der Opposition bröckelte zu diesem Zeitpunkt jedoch bereits und begann sich zu spalten. Ein Teil der Kampagne der Schlachter hatte die eigenen Verbündeten getroffen. Viehzüchter im ganzen Land fühlten sich von der Behauptung verleumdet, viele der in Chicago verarbeiteten Rinder seien alt und krank. Außerdem lehnten sie zum großen Teil die Forderung der Schlachter ab, derzufolge alle Rinder in ihren Herkunftsstaaten auf Erkrankungen inspiziert werden sollten. Vielmehr unterstützten die Züchter die Position der Fleischkonzerne, die Inspektionen auf den großen Viehmärkten zu etablieren.⁷²⁴ Ein Jahr nach der Tagung in St. Louis schwächte die Natur mit ihren Wetterkapriolen die Opposition weiter. Auslöser waren die Preise für Natureis, die in Abhängigkeit von der Kälte des Winters und der Ergiebigkeit der „Ernte“ grundsätzlich von Jahr zu Jahr stark schwankten

⁷¹⁹ Yeager, *Competition*, S. 99.

⁷²⁰ Wade, *Chicago's Pride*, S. 209f.

⁷²¹ Wade, *Chicago's Pride*, S. 210.

⁷²² Clemen, *American*, S. 248f.

⁷²³ Clemen, *American*, S. 237.

⁷²⁴ Clay, *American Cattle Markets*, S. 149f.

– von sehr niedrig bis prohibitiv hoch.⁷²⁵ Der Winter des Jahres 1889/90 war nun der wärmste bis dato verzeichnete gewesen, ihm folgte ein sehr heißer Sommer. Bereits im Juli waren die Eisvorräte der Händler erschöpft. Berichte über Typhus, saure Milch und tonnenweise verderbendes Fleisch und Gemüse füllten die Tageszeitungen.⁷²⁶ So verzichteten viele Schlachter auf eigene Schlachtungen und bestellten Fleisch in Chicago.⁷²⁷

Mit dem Abschlussbericht der Vest-Kommission im Mai 1890 erfuhren die Gegner des Fleischhandels ihre endgültige Niederlage. Die Kommission hatte die Fleischpacker nahezu komplett aus der Verantwortung für den fehlenden Wettbewerb auf den Viehmärkten entlassen. Zwar hätten die von den Konzernen eingesetzten Einkäufer die Preise durchaus untereinander abgesprochen, aber das sei nicht die Schuld der Unternehmen. Um die Viehpreise wieder steigen zu lassen, empfahl die Kommission, weitere Auslandsmärkte für Vieh und Fleisch zu erschließen. Damit war die letzte Hoffnung der Schlachter und Viehzüchter auf eine staatliche Regulierung des Frischfleischhandels perdu.⁷²⁸ Vier Jahre später war der Widerstand am Ende. Der „Butchers' Advocate“ gestand: „Western dressed beef has completely captured New England. The most expert and experienced butchers concede it as an impossibility to kill native steers and compete in price with the imported article. When the fact is shown the observer by mathematical computations he begins to appreciate the commercial genius of the men who can kill cattle in far western points [...] and sell at prices lower than the bare cost of raising and killing the native animal.“⁷²⁹

Auch in Großbritannien, dem Hauptauslandsmarkt der Fleischkonzerne, entstanden zu dieser Zeit Vertriebsstrukturen nach US-Vorbild. Vermutlich bis ins Jahr 1890 hatten die US-Packer ihre Ware anonym über etablierte Großhändler vertrieben. Erst in diesem Jahr tauchten in den Branchenblättern der britischen Fleischwirtschaft erste Anzeigen der Konzerne aus Chicago auf. Doch trotz dieser Marketingoffensive lehnte es das Gros der alteingesessenen britischen Schlachter nach wie vor ab, ihren Kunden das US-Kühlfleisch anzubieten. Angesichts dieses Widerstands sah man sich in Chicago gezwungen, auch auf der Insel unternehmenseigene Händlernetze aufzubauen. Besonders der Ableger von „Swift & Co.“ betonte die Verbindung zum nordamerikanischen Mutterhaus. „[T]heir wholesale and retail operations in Britain mirrored earlier changes in the US: because they were selling the same product in both countries they needed to adopt the same methods in both.“⁷³⁰

⁷²⁵ Anderson, Refrigeration, S. 43.

⁷²⁶ Oliver, John W.: Geschichte der Amerikanischen Technik, Düsseldorf 1959, S. 387f.

⁷²⁷ Clemen, American, S. 251.

⁷²⁸ Wade, Chicago's Pride, S. 211.

⁷²⁹ Clemen, American, S. 251.

⁷³⁰ Perren, Big Business, S. 598. – Diese Darstellung widerspricht der von George Putnam, derzufolge die

Mit diesem direkten Engagement verstärkte sich ein Trend, der schon gut 10 Jahre zuvor durch den transatlantischen Fleischhandel begründet wurde. „John Bell & Sons“, 1827 als traditionelles schottisches Schlachterunternehmen in Glasgow gegründet, waren von Beginn an in den Handel mit Vieh und Fleisch aus den USA involviert. Von der Mitte der 1870er Jahre wuchs das Unternehmen mit dem neuen Geschäft und verfügte so schon zu Beginn der 1880er Jahre über mehr als 100 Filialen. Damit existierte die erste mit US-Fleisch handelnde Filialkette in Großbritannien bereits, bevor die Konzerne aus Chicago selbst dort namentlich in Erscheinung traten.⁷³¹ Einige andere Ketten, die bereits vor dem Durchbruch des transatlantischen Vieh- und Kühlfleischhandels existiert hatten, waren weit kleiner und weniger Handelsunternehmen als Familienbetrieb. Auffallend häufig korrespondierte die Zahl der Ladengeschäfte mit der Zahl männlicher Nachkommen. 1875 existierten in London 12 dieser Ketten mit insgesamt nicht mehr als 108 Filialen.⁷³²

Solange alles fest unter britischer Familienobhut war, gab es auch noch keine Bedenken. 1891 wurde dann jedoch aus dem „unheimlichen Phänomen“⁷³³ der großen Filialketten für viele eine beunruhigende Gewissheit. „Swift & Co.“ eröffneten in diesem Jahr ihr erstes Geschäft im Londoner „Smithfield Markt“. Damit war der Einfluss von Außerhalb auf die Branche nicht mehr wegzudiskutieren. Von da an beobachtete man das Wachstum der Großhandels- und Filialunternehmen mit Sorge, gerade auch, weil die im Transatlantikgeschäft involvierten US-Fleischpacker nun damit begannen, die Ankunft ihrer Ware miteinander abzustimmen, um auf diese Weise Angebotsüberschüsse in Großbritannien zu vermeiden und die Preise stabil zu halten.⁷³⁴ Rund zehn Jahre später dominierten Swift, Armour und Morris dann als die „Großen Drei“ des transatlantischen Handels den Frischfleischimport der britischen Inseln. Auf die Fleischpreise selbst hatten sie aufgrund des noch zu geringen Marktanteils von US-Fleisch keinen Einfluss.⁷³⁵ Diese bildeten sich nach wie vor recht unabhängig am Markt. Dennoch war das Unbehagen im Vereinigten Königreich groß, denn der schlechte Ruf, den die Konzerne in ihrer Heimat genossen, hatte sich spätestens Mitte der 1890er Jahre auch auf der Insel herumgesprochen. „It is, indeed, an open

US-Konzerne kein Interesse am Geschäft mit dem britischen Konsumenten hatten. Nur die Packer aus Südamerika seien auch im Einzelhandel engagiert. Allerdings sollte Putnams Version mit Vorsicht genossen werden. Als „beratender Ökonom“ von „Swift & Co.“ hat er PR publiziert, in der die globale Verflechtung der Fleischkonzerne heruntergespielt und ihre Methoden beschönigt werden. Siehe: Putnam, *Supplying Britains Meat*, S. 38, 69, 74ff.

⁷³¹ Perren, Richard: *The Retail- and Wholesale Meat Trade 1880-1939*, in: Oddy, Derek J./Miller, Derek S. (Hrsg.): *Diet and Health in Modern Britain*, London 1985, S. 46-65, S. 52.

⁷³² Rixson, *History of Meat Trading*, S. 344.

⁷³³ Perren, *Retail- and Wholesale*, S. 52.

⁷³⁴ Perren, *Big Business*, S. 596.

⁷³⁵ Perren, *Retail- and Wholesale*, S. 52f.

secret that an American syndicate already contemplates the erection, in the East End of London, of some great cold stores, [...] – a first bid to control the prices of meat in the British market.⁷³⁶ In den folgenden Jahren intensivierte das „Syndikat“ seine Anstrengungen, den Vertrieb von Kühlfleisch in Großbritannien nach US-Vorbild aufzubauen.⁷³⁷

Sowohl in den USA als auch in Großbritannien traten saubere, helle und gefällig eingerichtete Fleischgeschäfte an die Stelle dunkler, schmutziger Schlachterläden und prägten das Bild städtischer Einkaufsstraßen. Kacheln demonstrierten Sauberkeit und in großen Fenstern waren die bereits zurecht geschnittenen Fleischstücke und Wurstwaren ausgestellt. „Such shops [...] may have seemed lavish and extravagant to many [...] but it was soon realised that these light, airy shops with a spotless clean appearance were a great attraction. [...] Many of the town butchery retailers at this time preferred to themselves purveyors of meat, probably to create a distinction from the shambles or 'butchers' row'.“⁷³⁸ Da Richard Perren zufolge der Vertrieb von heimischem und importiertem Fleisch vor dem Ersten Weltkrieg in der Regel sauberlich voneinander getrennt war, ist zu vermuten, dass viele dieser neu konzeptionierten Geschäfte in Großbritannien zu den Vertriebsorganisationen US-amerikanischer, argentinischer oder auch australischer Frischfleischhändler gehört haben. Zumal die großen Städte ohnehin die wichtigsten Märkte der Fleischimporteure waren, schließlich musste ihr Fleisch schnell in großen Mengen verkauft werden. War das Fleisch in ländlich geprägten Kleinstädten noch 1907 bis zu 100% aus heimischer Produktion, deckte Manchester bereits rund die Hälfte des Fleischbedarfs mit ausländischer Ware ab. Auf dem Londoner „Smithfield Markt“ wurde sogar bis zu 80% Importfleisch gehandelt.⁷³⁹ Die räumliche Trennung ging sogar so weit, dass der Einkauf in einem Importfleischgeschäft den Kunden in der Regel als Teil der sozialen Unterschicht erkennbar machte, da sich die gut situierten Bürger von der Importware distanzieren. Das lässt den Schluss zu, dass die neue Pracht und Sauberkeit in den Filialgeschäften helfen sollte, den Käufer für das schlechte Image des Fleisches zu entschädigen bzw. die gutbetuchte Klientel über den Schatten ihres Dünkels springen zu lassen.⁷⁴⁰

Viel wichtiger als die neue Ausstattung der Läden war jedoch die Transformation des Konsumverhaltens der Menschen an sich. Denn mit der neuen Art des Vertriebs und Verkaufs veränderte sich nicht nur die Organisation auf der Angebotsseite, auch das Kaufverhalten

⁷³⁶ Pidgeon, Cold Storage, S. 601-617, Zitat: S. 614.

⁷³⁷ Chandler, Visible Hand, S. 401.

⁷³⁸ Rixson, History of Meat Trading, S. 344.

⁷³⁹ Perren, Retail- and Wholesale, S. 56.

⁷⁴⁰ Perren, Retail- and Wholesale, S. 59f.

der Nachfrager kam in Bewegung. Im Prinzip war dieses Phänomen zumindest städtischen Verbrauchern in den Industriezentren bereits einige Zeit bekannt. Seit dem 18. Jahrhundert drängte die Massenfertigung den traditionellen Verbrauch Schritt für Schritt zurück. Wo früher die Verkaufsräume der Handwerksbetriebe lagen, in denen die Kunden abholten, was sie Tage oder Stunden zuvor bestellt hatten, gab es nun moderne Geschäfte. Dort kauften Kunden die in mechanisierter Arbeitsteilung vorgefertigten Waren zum Festpreis. Gleichzeitig verloren die Menschen den direkten oder zumindest lokalen Bezug zum Produzenten, entfremdeten sich also im Konsum.⁷⁴¹ Der Einkauf diente nun nicht mehr dazu, bereits wahrgenommene Bedürfnisse zu befriedigen oder zumindest annähernd überlegte und rationale Kaufentscheidungen umzusetzen. Ganz im Sinne von Gustavus Swift sollte der Kunde vielmehr durch vielfältige Anreize zu Abverkauf und Umsatz steigernden Spontankäufen verleitet werden. „Reputation based on heresy gave way to the creation of reputation by means of advertisement. [...] Shops were transformed from establishments that existed solely to fulfill customers' known wants into places designed to attract customers and to create new wants.“⁷⁴²

4.3.2.4. Die Integration der Nebenprodukte

Die Vorwärtsintegration der Fleischkonzerne in den Transport und den Handel waren keine Entscheidungen, die von Beginn an ausschließlich auf dem Wunsch nach maximalem Gewinn fußten. Zu einem großen Teil war sie zumindest anfangs pure Notwendigkeit, da sich die über den Markt erreichbaren potentiellen Vertragspartner entschlossen hatten, die Transaktionskosten für die Fleischpacker in die Höhe zu treiben. Anders lag die Sache bei der Integration der Produktion von Nebenprodukten. Hier ging es darum, die Gewinnmöglichkeiten auszuschöpfen und nichts vom Tier zu verschwenden. Eine Praxis, die in den Standardwerken zur Fleischproduktion mittlerweile als unabdingbar verstanden wird. „Not All of a Steer Is Steak. The beef industry's biggest job is profitably marketing all of the carcass.“⁷⁴³ Da die Fleischkonzerne damals ihre Verkaufspreise weitestgehend festgeschrieben hatten, um einen Preiswettbewerb zu vermeiden, blieben solch Effizienz steigernde bzw. Kosten reduzierende Maßnahmen die einzige Möglichkeit, die Gewinne zu maximieren.⁷⁴⁴

⁷⁴¹ Goodman, Douglas J./Cohen, Mirelle: Consumer Culture, Santa Barbara 2004, S. 5.

⁷⁴² Goodman/Cohen, Consumer Culture, S. 14.

⁷⁴³ DeGraff, Beef, S. 173.

⁷⁴⁴ Clemen, Rudolf A.: By-Products in the Packing Industry, Chicago 1927, S. vii; Yeager, Competition, S. 69ff.

Begonnen hat die Geschichte der „By Products“ in den USA der 1840er Jahre. Zu Beginn dieses Jahrzehnts waren Schlachtabfälle wie Knochen, Haare, Innereien, Hörner und Blut noch faktisch wertlos. In Cincinnati entsorgten die Schweinefleischpacker sie im Ohio, in Chicago nutzten die Packer noch um 1850 den Fluss zur Verklappung. Da war man in Cincinnati schon dazu übergegangen, die Schlachtabfälle an unabhängige Schmalzhersteller zu verkaufen. 1849 produzierten in „Porkopolis“ bereits 30 Unternehmen den Großteil der 5 Mio. Tonnen Schmalz, die in den USA hergestellt wurden. Als Ersatz für Walöl brannte es in Lampen, diente als Schmiermittel und Küchenfett. Ein immer größerer Teil des Schmalzes wurde in die Bestandteile Öl und Stearin zerlegt. Letzteres diente anderen Unternehmen zur Kerzenproduktion. So wurden die Fleischpacker auf die Schmalzproduktion aufmerksam und übernahmen sie. 1857 gab die letzte unabhängige Schmalzraffinerie auf.⁷⁴⁵

Diese Integration war noch nicht wirklich vertikal. Die Herstellung von Schmalz gehörte bei vielen Schlachtern seit jeher zum Handwerk, so dass nur sehr formal von einer nachgelagerten Produktion gesprochen werden kann. Hier soll davon ausgegangen werden, dass die Produktion essbarer Nebenprodukte allenfalls eine horizontale Integration darstellt. Kerzen, Leim oder Arzneimittel sind dagegen eindeutig nicht-essbare Nebenprodukte, so dass von vertikaler Integration gesprochen werden muss.⁷⁴⁶ Nicht eindeutig ist diese Unterteilung hinsichtlich der Produktion von Dosenfleisch, welche die Packer in den 1880er Jahren in ihr Geschäft integrierten und so quasi aus dem Stand zu Marktführern in der Fleischkonservenindustrie aufstiegen. Pioniere der Branche wie „Libby, McNeil and Libby“, verloren bald ihre Unabhängigkeit an die Konzerne. Endgültig nicht mehr um Nebenprodukte ging es dann, als die Packer begannen, in ihren Konservenfabriken Fisch, Trockenmilch, Gemüse und Obst einzudosen und über ihr bestehendes Vertriebsnetz zu vermarkten.⁷⁴⁷

An nicht-essbaren Nebenprodukten forschten seit den 1870er Jahren vor allem kleinere, unabhängige Unternehmen, die dabei zunehmend innovative Produkte entwickelten. Immer mehr solcher Betriebe siedelten sich in der Nähe ihrer Rohstofflieferanten an, die Schlachthöfe der Packer. Einige dieser „Satellitenindustrien“ produzierten sogar auf dem Konzerngelände selbst, während sie weiter an neuen, wertvolleren Produkten forschten. In dieser Zeit machten die Konzerne aber noch keine Anstalten, das Geschäft dieser Satelliten zu integrieren. Schließlich war es fraglich, wie schnell sich die damit verbundenen Investitionen in neue Maschinen und Abteilungen für Forschung und Entwicklung („F&E“) rech-

⁷⁴⁵ Skaggs, Prime Cut, S. 41f.

⁷⁴⁶ Clemen, By-Products, S. 6.

⁷⁴⁷ Chandler, Visible Hand, S. 398.

nen würden.⁷⁴⁸ Die meisten Packer hatten in den 1880er Jahren noch genug mit dem Aufbau ihres Kerngeschäfts zu tun, als dass sie zusätzliche Risiken eingehen wollten.⁷⁴⁹

Als der Brite John Clay 1889 im Journal der englischen „Royal Agricultural Society“ seinen Bericht über den US-Frischfleischhandel veröffentlichte, war die Integration der Produktion von Nebenprodukten noch nicht sehr weit gediehen. Aus der Broschüre eines Fleischpackers, die Clay zitiert, ging hervor, dass die meisten Schlachtabfälle wohl zu dieser Zeit noch weiterverkauft wurden. „[T]he bladders are dried and sold to druggists and other parties; the stomach makes tripe; [...] the horns are sold readily to the comb and knife-maker; the shin-bones are usually in good request for knife-handles, and backs for tooth and nail brushes; [...] the heads, after trimmed, are sold for glue stocks.“⁷⁵⁰ Erst in den 1880er kam langsam System in die Bemühungen der Packer, ihre Schlachtabfälle zu verwerten. Da der harte Wettbewerb beim Fleisch die Gewinnmargen drückte, sollten die Nebenprodukte die Effizienz der Produktion erhöhen und die Bilanz aufbessern.⁷⁵¹

Um mehr als nur ein kleines Zubrot mit den Abfällen verdienen zu können, mussten die Packer jedoch aufwändigere Produkte als Kerzen und Leim herstellen. Große Pioniere in diesem Bereich wurden „Armour & Co.“, die 1884 ihren ersten Chemiker eingestellt und mit dem Aufbau einer eigenen Abteilung für Forschung & Entwicklung begonnen hatten. Ein Jahr später öffnete ihr medizinisches Labor, um Pankreatin und Pepsin aus Tiermägen zu gewinnen und ins Pharmageschäft einzusteigen. Ebenfalls 1884 übernahm Armour die Klebstofffabrik der Gebrüder Wahl in Albany (New York). 1893 entstand aus einer Anlage zur Verwertung von Knochen, Blut und Fleischresten eine Düngemittelfabrik. 1896 kam eine Seifenfabrik dazu, gefolgt von der Glycerinfertigung ein Jahr darauf. Auch die anderen Konzerne investierten in die Weiterverarbeitung und produzierten Klebstoff, Dünger, Knochenöl und Schmalz. Allerdings kam kein Unternehmen dabei auf so viele verschiedene Produkte wie Armour.⁷⁵² „The chemist has turned into practical channels of income what was in former times no only waste, but a source of expense for its removal.“⁷⁵³

Immer schon ein Geschäft war der Handel mit den Tierhäuten gewesen. Hatten die Packer sie anfangs noch an unabhängige Lederproduzenten verkauft, mussten diese sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts Gedanken um ihre Zukunft machen. Nicht nur, dass die Packer große Teile der argentinischen Fleischbranche übernommen hatten und kurz davor standen, nach

⁷⁴⁸ Wrona, Globalisierung und Strategien, S. 25.

⁷⁴⁹ Clemen, By-Products, S. 3f.

⁷⁵⁰ Clay, American Cattle Markets, S. 144.

⁷⁵¹ Clemen, American, S. 355f.

⁷⁵² Yeager, Competition, S. 68.

⁷⁵³ Clemen, American, S. 347.

dem US-amerikanischen auch das Importangebot an Tierhäuten zu kontrollieren. Sie integrierten zudem Wertschöpfungsprozesse aus der Lederproduktion. „Incidentally it may be noted that they now tan most of their hides instead of selling them in the unprepared state, and that with characteristic thoroughness they have so far improved upon established methods as to threaten the old-fashioned tanners with extinction.“⁷⁵⁴

Durch diese Vorwärtsintegration in die Weiterverarbeitung der Schlachtabfälle und die Produktion von immer mehr Nebenprodukten war es den Konzernen möglich, das Fleisch selbst zu sehr günstigen Preisen anzubieten – wenn sie denn wollten. So betonten die von Verbrauchern und Regierungen ob der zwischenzeitlich hohen Fleischpreise mit Misstrauen bedachten Fleischindustriellen, dass sie ihr Fleisch kaum billiger anbieten könnten. Gewinn würden sie nur durch den Verkauf der Nebenprodukte erzielen.⁷⁵⁵ Es war Phillip Armour's Sohn, J. Ogden Armour, der das Geschäft in dieser Hinsicht perfektioniert hatte und dem die anderen Konzerne folgten. Unter seiner Leitung stiegen „Armour & Co.“ zur Nummer Eins in der Produktion von Nebenprodukten auf und verschafften der US-Fleischindustrie so immense Kostenvorteile im globalen Handel mit frischem Fleisch.⁷⁵⁶ „From another point of view, that of business organization, this tendency toward by-product manufacture suggests an increasing vertical integration [...]. This is an economic phenomenon which is proving most satisfactory for the large-scale production of commodities, especially to supply an international market which can support only a moderate price level.“⁷⁵⁷

4.3.2.5. Die Integration des Viehhandels

Doch die US-Fleischkonzerne integrierten nicht nur „vorwärts“ in Bereiche, die ihrem Kerngeschäft nachgelagert waren wie Transport, Nebenprodukte und Vertrieb. Sie integrierten auch Glieder der Wertschöpfungskette, die der Fleischproduktion vorgelagert waren wie die Vermarktung ihres eigenen Rohstoffs, dem Vieh. Lieferte der Viehhandel den Packern in den 1870er und 1880er Jahren noch einen Konkurrenzkampf, waren die Konzerne aus Chicago, jetzt wo sie den Großteil der selbstständigen Schlachter in den Bankrott getrieben oder einfach angestellt hatten, die wichtigsten Kunden der Viehbranche. Dabei bemühten sie sich, die Kosten dieser Marktnutzung radikal zu senken. Konsequenz wäre es gewesen, die Tiere selber zu züchten, doch auf die damit verbundenen Risiken wollten die

⁷⁵⁴ The Times: The Beef-Packing Industry – Chicago Firms and Argentina, 23. Juli 1909, S. 15.

⁷⁵⁵ The Times: The American Packing Industry – Increased Home Demands – Results on British Market, 27. Juni 1914, S. 21.

⁷⁵⁶ Clemen, By-Products, Widmung und S. viii.

⁷⁵⁷ Clemen, By-Products, S. viii.

Konzerne in der Regel verzichten. Sie konzentrierten sich statt dessen darauf, die zentralen Viehmärkte unter ihre Kontrolle zu bekommen, um so die Umsätze des Handels abzuschöpfen und Druck auf Züchter und Händler ausüben zu können. Gleichzeitig kontrollierten sie damit auch den globalen Handel, da die großen Märkte die im Westen der USA angesiedelten Vieh- und Fleischproduzenten mit der Bevölkerung der Ostküste verbanden. Über diese Verbindung erreichten die Lieferungen letztlich auch die Häfen, von denen aus Großbritannien mit Vieh und Fleisch versorgt wurde.⁷⁵⁸

Als 1865 die Vereinigten Viehhöfe („Union Stockyards“) in Chicago eröffneten, war der erste so genannte Terminalmarkt entstanden, benannt nach der direkten Anbindung an das Schienennetz der großen Bahnlinien. Bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts existierten zahlreiche weitere dieser Märkte, zumeist unter der Regie der am Viehhandel beteiligten Eisenbahngesellschaften, die mit dem gehandelten Vieh ihre Ost-West-Trassen auslasten wollten. Als sich dieser Handel weitgehend erledigt hatte, entstanden die Märkte dann als Zulieferer für die Frischfleischindustrie. Ihre Planung fiel nicht selten mit dem Bau einer Fleischfabrik zusammen und lockte darüber hinaus Viehhändler, weitere Schlachthäuser, Hersteller von Nebenprodukten, Zuliefererbetriebe und Finanzdienstleister an. So fielen Fleischproduktion, Rohstoffeinkauf, die Verwertung der Schlachtabfälle und das Tätigen von entsprechenden Versicherungs- und Kreditgeschäften immer häufiger geografisch zusammen, was Transport- und Transaktionskosten bereits reduzierte. Grundsätzlich boten die zentralen, gut organisierten Märkte den Viehhändlern und -aufkäufern die Möglichkeit, sich schnell und gründlich über Zahl, Anliegen und Preise der potentiellen Geschäftspartner zu informieren. So wurden Terminalmärkte zu sozialen Zentren der gesamten Fleischbranche, auf denen man sich begegnen und austauschen konnte und wo im optimalen Fall auch noch die größtmögliche Transparenz über Angebot und Nachfrage herrschte. Wurde ein Markt ob seiner Größe zu unübersichtlich, entstanden schnell Büros von Kommissionären, die zwischen Anbieter und Nachfrager vermittelten und dafür eine Provision kassierten. So sollten die Viehhöfe dem Ideal eines freien Marktes mit vielen Teilnehmern und intensivem Wettbewerb entsprechen. „The method of selling inspired confidence in the terminals as markets were true or actual values were established.“⁷⁵⁹

Den Packern boten die Viehmärkte eine attraktive Investitionsmöglichkeit. Es ging um die Kontrolle ihres täglich benötigten Rohstoffs, aber auch um das Abschöpfen der Gewinne.

⁷⁵⁸ U. S. Department of Agriculture (Hrsg.): Report No. 113 – Meat Situation in the United States, Part V: Methods and Cost of Marketing Live Stock and Meats, Washington 1916, S. 36.

⁷⁵⁹ Williams/Stout, Economics, S. 207ff, Zitat: S. 209.

Dazu kam, dass die Märkte in vielen Fällen so viel Land besaßen, dass sie schon an der bloßen Ansiedlung der Satellitenunternehmen aus dem Bereich der Banken und Versicherungen, der Handelshäuser oder dem weiterverarbeitenden Gewerbe kräftig mitverdienten. Die Packer selbst hatten dabei eine Schlüsselposition, da erst eine nah gelegene Fleischfabrik einen Viehmarkt wirklich attraktiv für Händler machte. Wo die Märkte nicht ohnehin zu kleineren oder größeren Anteilen den Fleischkonzernen gehörten, ließen diese sich von ihnen den Bau ihres Schlachthauses subventionieren. War die Fabrik errichtet, konnten die Packer den Markt mit Hilfe von Drohungen einfach kontrollieren. So kauften die Fleischkonzerne Anfang des 19. Jahrhunderts außerhalb von Chicago Bauland, angeblich mit der Absicht einen Konkurrenzmarkt zu etablieren. Angesichts dieser Drohung überließen die Besitzer der „Vereinigten Viehhöfe“ den Packern Anteile im Wert von 13 Mio. \$. Später boten sie ihnen 20% der Viehhöfe zum Kauf an.⁷⁶⁰

Auf diese Weise konnten die Fleischkonzerne die „Vereinigten Viehhöfe“ von Chicago zwar nicht – wie wohl geplant – komplett von ihren Gründern übernehmen, aber sie verfügten über eine gewisse Kontrolle. Angesichts der mächtigen Gegner in diesem „battle of financial giants“, den Eisenbahnmogulen Morgan und Vanderbilt, war das eine wirklich beachtliche Leistung.⁷⁶¹ Ein ganz ähnliches Manöver bereiteten die Packer auch in Kansas City vor. Der Markt der Stadt war zu dieser Zeit der letzte der großen Terminalmärkte, an dem die Fleischkonzerne noch keine Anteile hielten.⁷⁶² Mit solchen Methoden erlangten die „Big Five“ („Swift & Co.“, „Armour & Co.“, „Morris & Co.“, „Cudahy Packing Co.“ und S&S – „Schwarzschild & Sulzberger, später „Sulzberger & Sons“) bis ins Jahr 1916 bei 22 der 50 führenden Viehmärkte der USA die Anteilsmehrheit. An vielen weiteren waren sie ebenfalls beteiligt. Insgesamt durchliefen 84% aller in den USA gehandelten Tiere einen Markt, in den zumindest einer der Fleischkonzerne investiert hatte. 56% der Tiere kamen auf Märkte, die von einem der „Großen Fünf“ mehrheitlich kontrolliert wurden.⁷⁶³ Allerdings beließen es die Konzerne nicht dabei, nur über die Marktgebühren am Viehhandel mitzuverdienen. Sie stiegen auch in die Finanzierung ein, indem sie Kreditinstitute für Kommissionäre gründeten – die „Cattle Loan Companies“ (Rinderdarlehenskassen). Mit diesen Kassen finanzierten sie den Kommissionären, von denen sie später ihre Tiere kauften, gegen Zinsen den Einkauf der Ware vor.⁷⁶⁴

⁷⁶⁰ Arnould, *Changing Patterns*, S. 23.

⁷⁶¹ Russel, *Greatest Trust*, S. 19.

⁷⁶² Russel, *Greatest Trust*, S. 223f.

⁷⁶³ Arnould, *Changing Patterns*, S. 22.

⁷⁶⁴ U. S. Department of Agriculture, Report No. 113 – Part V, S. 37.

Tabelle 24. US-Rinderbestand und Rinderpreise, 1880-1914

Jahr	Rinder (ohne Milchkühe)	Schlachtrinder (geschätzt)	Preis
1880	21.231.000	25.900.000	16,10
1881	20.939.000	24.900.000	17,33
1882	23.280.000	27.600.000	19,89
1883	28.046.000	33.400.000	21,81
1884	29.046.000	34.100.000	23,52
1885	29.867.000	34.400.000	23,25
1886	31.275.000	35.700.000	21,17
1887	33.512.000	37.900.000	19,79
1888	34.378.000	38.300.000	17,79
1889	35.032.000	38.300.000	17,05
1890	36.849.000	39.800.000	15,21
1891	36.876.000	40.900.000	14,76
1892	37.051.000	42.000.000	15,16
1893	35.054.000	40.500.000	15,24
1894	36.608.000	43.700.000	14,66
1895	34.364.000	41.700.000	14,06
1896	32.085.000	39.700.000	15,86
1897	30.508.000	38.700.000	16,65
1898	29.264.000	38.000.000	20,92
1899	27.994.000	37.100.000	22,79
1900	27.610.000	37.500.000	24,97
1901	45.500.000	37.700.000	19,93
1902	44.728.000	36.400.000	18,76
1903	44.659.000	35.600.000	18,45
1904	43.629.000	33.800.000	16,32
1905	43.669.000	33.300.000	15,15
1906	47.068.000	34.800.000	15,85
1907	51.566.000	37.900.000	17,10
1908	50.073.000	35.900.000	16,89
1909	49.379.000	34.400.000	17,49
1910	47.279.000	32.000.000	19,07
1911	39.679.000	30.500.000	20,54
1912	37.260.000	28.300.000	21,20
1913	36.030.000	27.400.000	26,36
1914	35.855.000	27.200.000	31,13

Preisangaben in US-Dollar; Quelle: U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Live Stock 1920 – Separate from Yearbook 1920, No. 863, Washington 1921, S. 31.

Tatsächlich konnte also von Märkten in der wirtschaftswissenschaftlichen Bedeutung des Wortes – Orte, an denen Angebot und Nachfrage aufeinandertreffen und sich im freien Spiel der Kräfte ein Preis bildet – nicht immer die Rede sein. Julius Hirsch bezeichnete die Terminalmärkte noch in den 1920er Jahren als „Manipulierte Anlieferungsstellen“ der

großen Fleischkonzerne.⁷⁶⁵ Dank ihnen gelang es den Packern zu Beginn des 20. Jahrhunderts, die Fleischpreise für den Endverbraucher von den Viehpreisen abzukoppeln. Während die Viehzüchter über Jahre immer weniger Geld für ihre Tiere erhielten (s. Tabelle 24), wurde das Fleisch für den Konsumenten immer teurer. Russel kommentierte das folgendermaßen: „The cost of the raw material has diminished. The price of the finished product has increased. In the history of commerce no such condition has existed. [...] Without abnormal manipulation no such condition would be possible.“⁷⁶⁶

Angesichts dieser Marktmacht war eine Rückwärtsintegration in die Viehzucht selbst gar nicht mehr nötig. Der einzige der großen Packer, der sich ein solches Engagement leistete, war Nelson Morris. Sein Unternehmen besaß in Texas, Nebraska und Illinois eigene Zucht- und Mastbetriebe.⁷⁶⁷ Eher das genaue Gegenteil zum überdurchschnittlich stark vertikal integrierten Morris-Konzern war die „Hammond Packing Company“. Dieser Pionier des Handels mit Kühlfleisch war von Beginn an der schwächste der Konkurrenten. Zurückhaltend und auf Sicherheit bedacht war Hammond von Beginn an weit weniger aggressiv vorgegangen, als Gustavus Swift und Phillip Armour. Sein relativ später Entschluss, einen eigenen Vertrieb aufzubauen, ließ ihn auf Rang vier der großen Fleischkonzerne abrutschen. Eben sowenig konsequent waren seine Nachfolger, als es um die Herstellung von Nebenprodukten ging. Statt auf maximale vertikale Integration zu setzen, konzentrierte sich das britische Investmenthaus auf die Belieferung Großbritanniens. In der Folge verlor mit der „Hammond Packing Co.“ der am geringsten vertikal integrierte Konzern der „Großen Vier“ seine Selbstständigkeit. Anfang des 20. Jahrhunderts wurde das Unternehmen zum Kern der von Swift und Armour kontrollierten „National Packing Co.“.⁷⁶⁸ Nach deren Auflösung integrierten „Amour & Co.“ den früheren Konkurrenten in ihre Organisation.⁷⁶⁹

⁷⁶⁵ Hirsch, Wirtschaftswunder, S. 80f.

⁷⁶⁶ Russel, Greatest Trust, S. 122f, Zitat: S. 173.

⁷⁶⁷ Skaggs, Prime Cut, S. 97f.

⁷⁶⁸ Chandler, Visible Hand, S. 391.

⁷⁶⁹ Yeager, Competition, S. 76.

4.4. Die Veränderung der betrieblichen Organisation

„Business firms create forms of organization in the course of seeking profit. As firms learn about new ways to accumulate, they not only transform their routines for producing, buying, and selling. Firms reorganize to implement these new routines. In this way, organizational transformation is an integral part of the innovative process.“⁷⁷⁰

Für ihre straffe, zentrale Organisation sind Swift und Armour in die Wirtschaftsgeschichte und die betriebswirtschaftliche Organisationslehre eingegangen. Die Entwicklung ihrer neuartigen betrieblichen Führung ist dabei untrennbar mit der Entstehung und Umsetzung der Strategie der vertikalen Integration verbunden. Denn erst durch den Zwang zum Aufbau eines eigenen Vertriebs und einer eigenständigen Vermarktung wurde aus dem einfachen „Schlachten und Verpacken“ der frühen Packer ein prozessorientiertes und sehr komplexes Versandgeschäft. Herzstück dieses neuen Geschäfts waren letztlich nicht mehr die riesigen und sehr prominenten Fleischfabriken, sondern der Vertrieb mit seiner Waggonflotte und dem zunehmend engeren Filialnetz. Erst diese neue Struktur hatte es den Fleischkonzernen ermöglicht, das traditionelle System der Fleischvermarktung aus Viehhändlern, Groß- und Zwischenhandel und den selbstständigen Schlachtern aufzubrechen und direkten Kontakt zu den Endkunden zu bekommen. Sowohl der Einkauf auf den Viehmärkten, als auch Schlachtung und Verarbeitung in den Fabriken reagierten verhältnismäßig kurzfristig auf Bestellungen der Filialmanager, anstatt das Fleisch auf Basis einer wie auch immer prognostizierten Nachfrage einfach auf den Markt zu werfen. Nur so konnte der benötigte Massenabsatz erzielt werden, ohne gleichzeitig zu riskieren, größere Mengen der verderblichen Ware aufgrund fehlender effektiver Nachfrage am Markt zu verlieren oder durch Verwurstung bzw. Tiefgefrieren entwerten zu müssen. All das basierte auf einer neuen Eigentums- und Kontrollstruktur, die es in der Branche zuvor nicht gegeben hatte.⁷⁷¹

Wie die vertikale Integration selbst war also auch die konsequente zentrale Hierarchie innerhalb der Organisation ein Gebot der wettbewerblichen und betrieblichen Situation. Da besonders Pionier Swift praktisch aus dem Stand heraus rapide hatte wachsen müssen, war sein Unternehmen mit den vielen Außenstellen sehr schnell sehr unübersichtlich geworden.

⁷⁷⁰ Fields, Gary: Territories of Profit – Communications, Capitalist Development, and the Innovative Enterprises of G. F. Swift and Dell Computer, Stanford 2004, S. 40.

⁷⁷¹ Fields, Territories of Profit, S. 93.

Gleichzeitig wurden exakte Kenntnisse über das Unternehmen jedoch immer wichtiger, da sich mit der zunehmenden Mechanisierung und dem Aufbau des eigenen Vertriebs der Block der fixen Kosten aufblähte. Um diese Fixkosten halbwegs gering halten zu können, musste Swift herausfinden, welche Kosten von welcher Produktions- und Vertriebsstufe, Zweigstelle oder Tochterunternehmung bei welcher Transaktion verursacht wurden. Dafür bedurfte es jedoch einer übersichtlichen betrieblichen Kalkulation und entsprechend differenzierter Kenntnisse über die einzelnen Unternehmensteile. Angesichts mehrerer hundert Groß- und Einzelhändler, an die das Unternehmen verkaufte und ebenso vieler Viehzüchter, Händler und Kommissionäre, von denen die „Swift & Co.“ ihre Rohstoffe bezogen, war das eine echte Herausforderung. Ohne korrekte Kalkulation beruhte die Koordinierung von Geschäftsabläufen aber im schlimmsten Fall auf purem Zufall oder bestenfalls auf Erfahrungswerten. Letztere waren jedoch kaum vorhanden und viel Zeit zu lernen blieb auch nicht, da die Ware selbst höchst anfällig war und fehlender Überblick einen Waggon Fleisch schnell zum Totalverlust machen konnte.⁷⁷²

Zudem veränderten sich mit dem neuen Angebot auch regelmäßig die Kundenwünsche. Genau deren Erfüllung war aber der Maßstab, an dem die Packer ihre Massenproduktion ausrichteten. Diese Wünsche über postalisch verschickte Bestelllisten und ständigen Telegrammverkehr täglich, ja stündlich zu kommunizieren war unerlässlich. Dann mussten die Manager die Daten aus hunderten verschiedener Telegrammen auswerten, zusammenfassen und auf Basis dieser Daten den Einsatz der Produktions- und Vertriebsmittel immer wieder neu optimieren. Es genügte auch nicht, die Informationen über alle Staatsgrenzen hinweg einfach abzufragen, um sie betriebswirtschaftlich exakt aufarbeiten zu können. Die Manager in der Konzernzentrale und die Filialmanager mussten stets alle wichtigen Unterlagen an beiden Enden der Vermarktungskette vorhalten und nach jeder Übermittlung aktualisieren. Dazu kam, dass Bilanzen und Unterlagen zur Kostenkontrolle und Preisgestaltung einheitlichen Standards und Methoden genügen mussten. Wollte man die effizientesten Produktions- und Vertriebsmethoden herausfinden, klappte das nur, wenn das Management die Auswirkungen der einzelnen Arbeitsschritte miteinander vergleichen konnte. Da das Geschäft sich weit über die verschiedenen Staaten verzweigte, existierte diese Vergleichbarkeit jedoch nicht von Anfang an, oft rechnete A anders als B.⁷⁷³ So begann man damit, ein Organisationssystem auszuarbeiten, das es ermöglichte, die verschiedenen, letztlich gleichberechtigten Geschäftsbereiche mit allen Tochterunternehmen und Abteilungen

⁷⁷² Yeager, *Competition*, S. 71.

⁷⁷³ Yeager, *Competition*, S. 71.

zentral zu koordinieren. Dabei wurden die Fleischkonzerne zu einer Holding, blieben aber auch operative Unternehmen. Anders als die fast vollständig zentralisierten Industrietrusts verwalteten die Fleischkonzerne schon bald nicht mehr nur funktional voneinander getrennte Abteilungen sondern auch multifunktionale Einheiten.⁷⁷⁴

Solche integrierten, aber dennoch teilweise autonom agierenden Einheiten entstanden vor allem aufgrund der Vorwärtsintegration in die Nebenprodukte. Permanent belieferten die Konzerne neue Märkte mit ebenso neuen Produkten. Unter diesen Bedingungen war es unmöglich, alle Geschäftsbereiche unmittelbar in die zentral und hierarchisch geführte Betriebsstruktur zu integrieren. Zwar hörte letztlich alles auf das Kommando aus Chicago, doch das bedeutete nicht, dass alle organisatorischen Beziehungen und Hierarchien immer eindeutig definiert waren. Vor allem mit den Filialen und Kommissionären mussten die Zentralen deswegen permanent telegrafisch in Kontakt stehen. Nicht umsonst stellte die moderne Telegrafie neben der Eisenbahn und der Linienschifffahrt die entscheidende Infrastruktur für den Aufbau zunächst national und später global integrierter Fleischmärkte dar.⁷⁷⁵ Ohne sie hätte der Fleischversand nicht effizient organisiert werden können. Armour und Swift gaben beide jährlich um die 200.000 \$ nur für Telegramme aus, der größte Teil der Summe fiel beim Verkauf an.⁷⁷⁶ Doch diese Kosten zahlten sich aus: „The financial success of [...] the meat packers, and other integrated enterprises made clear the value of consolidating in centralizing the administration of their manufacturing facilities.“⁷⁷⁷

Den Grundstein für die neue Organisation hatten die Gustavus und Edwin Swift bereits 1885 gelegt, als sie ihr Familienunternehmen in die Aktiengesellschaft „Swift & Co.“ umwandelten. Die Familie hielt dabei 99% des Grundkapitals von 300.000 \$. Verglichen mit der Zeit 1875-1885, als die Brüder das Unternehmen als Partnerschaft geführt hatten, änderte sich bei der Entscheidungsfindung also zunächst einmal recht wenig. Edwin managte von seinem Geschäft in Clinton aus den Vertrieb im Hauptmarkt New England. Gustavus war als Gründer für die strategischen Fragen zuständig und hatte als Präsident nahezu volle Entscheidungsbefugnis. Zusammen mit dem Direktorium (zwei Vizepräsidenten, ein Sekretär und ein Schatzmeister) begann er in dieser Zeit, den Konzern in Abteilungen zu gliedern und dabei zu hierarchisieren. „As executive officers, stockholders, and members of

⁷⁷⁴ Chandler, *Strategy*, S. 39f.

⁷⁷⁵ Fields, *Territories of Profit*, S. 64.

⁷⁷⁶ Chandler, *Visible Hand*, S. 396, 454.

⁷⁷⁷ Chandler, *Visible Hand*, S. 334.

the Board, these men made the day-to-day operating decisions, allocated supplies, controlled purchases, and also planned for the enterprise as a whole.⁷⁷⁸

Da aber spätestens mit dem massiven Einstieg in die Produktion von Nebenprodukten immer neue Unternehmenseinheiten und -abteilungen dazu kamen, war die neue Unternehmensorganisation erst um 1900 fertig gestellt. Am Ende stand ein Netzwerk aus eng verzahnten Fleischfabriken und Vertriebsbüros, aufgeteilt in Gebiete und Abteilungen, untereinander verbunden durch modernste Transport- und Kommunikationstechnik, mit der Aufgabe, den Durchlauf von Massengütern zu gewährleisten und ihn entsprechend der ständig wechselnden Nachfrage am Markt zu koordinieren. So war aus dem Fleischpacken früherer Tage, als der Markt das wichtigste Medium zur Koordination und Allokation der Ressourcen war, eine hierarchische und durchgeplante Verwaltungswirtschaft geworden.⁷⁷⁹ Was rund 100 Jahre später das „Outsourcing“ von Unternehmensteilen und das „Subunternehmertum“ im Dienste der Konzentration auf unternehmerische Kernkompetenzen darstellten, nämlich Beispiele für betriebswirtschaftliche und organisatorische „Time-Space-Compression“,⁷⁸⁰ war um das Jahr 1900 die Strategie der vertikalen Integration und der zentralisierten Planung und Verwaltung interner Abteilungen.

Im Zusammenspiel mit der zentralisierten Massenfertigung sorgte die hierarchisch geplante und durch eine straffe Organisation kontrollierte vertikale Integration der Fleischkonzerne dafür, neue Wettbewerber vom Markt fernzuhalten. Wer den Frischfleischversand betreiben wollte, sah sich von Beginn an dominanten Konzernen gegenüber, deren effiziente Massenproduktionen, ausgedehnte Vertriebsstrukturen und Know-how kaum zu überwindende Marktzutrittsschranken für potentielle Newcomer darstellten. Allein der Kapitalbedarf war aufgrund der massiven Akkumulation immens. „In industries where administrative coordination provided competitive advantages, integration brought concentration. [...] Such industries became dominated by a few vertically integrated enterprises.“⁷⁸¹

⁷⁷⁸ Yeager, Competition, S. 71f, Zitat: S. 72.

⁷⁷⁹ Yeager, Competition, S. 71f.

⁷⁸⁰ Harvey, Time-Space Compression, S. 82.

⁷⁸¹ Chandler, Visible Hand, S. 365.

4.5. Die Entstehung des „American Beef Trust“

„It was a monster devouring with a thousand mouths, trampling with a thousand hoofs; it was the Great Butcher - it was the spirit of Capitalism made flesh. Upon the ocean of commerce it sailed as a pirate ship; it had hoisted the black flag and declared war upon civilization. Bribery and corruption were its everyday methods. In Chicago the city government was simply one of its branch offices.“⁷⁸²

An dieser Stelle muss zunächst diskutiert werden, was ein „Trust“ tatsächlich ist, da die Kooperation der Fleischkonzerne aus gängigen Modellen herausfällt. Alfred D. Chandler verwendet den Begriff für offizielle „horizontale“ Zusammenschlüsse.⁷⁸³ Elliot Jones definierte Trusts in den 1920er Jahren schlicht als industrielle Monopole und hob weniger auf Organisationsformen als auf Marktstärke ab: „A trust [...] may be said to exist when a person, corporation, or combination owns or controls enough of the plants producing a certain article to be able for all practical purposes to fix its price.“⁷⁸⁴

Nun ist im Kapitel über die „Neue Nachfrage“ zwar geklärt worden, dass es sich bei den Fleischpackern um Industrielle handelte. Problematisch ist beim Ansatz von Jones der Begriff des Monopols. In der reinen ökonomischen Theorie existiert in der monopolen Marktform nur ein einziger Anbieter. Da die Fleischkonzerne sich zwar untereinander abgesprochen haben, aber nie miteinander fusionierten, kann im vorliegenden Fall mit dem Monopolbegriff formaltheoretisch nicht gearbeitet werden. Allerdings sprechen pragmatischere Ansätze bereits von einem Monopol, wenn eine Kooperation mehrerer Anbieter einen Marktanteile von um die 90% auf sich vereint und ihren Gewinn durch einseitige Preis- und Mengenänderungen maximieren kann.⁷⁸⁵ Da die „Großen Vier“ 1887 bereits 85% des US-Angebots an gekühltem Rindfleisch produzierten,⁷⁸⁶ war das Kriterium der „Kontrolle über die Produktion eines bestimmten Artikels“ früh erfüllt. Die Kontrolle reichte da allerdings noch nicht aus, um die Preise festlegen zu können, da sich die Packer den Markt zu diesem Zeitpunkt noch mit dem Viehhandel und den Schlachtern teilen mussten. Diese Konkurrenz verschwand allerdings zusehends. 1916 vermeldete die „Federal Trade Commission“ der USA, dass die „Großen Fünf“ die gesamte nationale Schlachtung kontrollier-

⁷⁸² Sinclair, *The Jungle*, S. 377.

⁷⁸³ Chandler, *Visible Hand*, S. 319.

⁷⁸⁴ Jones, Elliot: *The Trust Problem in the United States*, New York 1922, S. 1.

⁷⁸⁵ Wilcox, Clair: *Competition and Monopoly in American Industry*, Westport 1970, S. 1, 9f.

⁷⁸⁶ Yeager, *Competition*, S. 67.

ten, mit rund 80% bei Kälbern und Rindern und sogar 86,6% bei Schafen. „The Big Five's combined position was indeed adequate for control, which, the government repeatedly contended, they exercised.“⁷⁸⁷ Dank ihrer Waggonflotte und der sich daran anschließenden Kühlkette beherrschten die Konzerne bald auch noch den Handel mit Milchprodukten, Geflügel, Gemüse, Obst und Eiern.⁷⁸⁸

Verbindet man die Trust-Definition von Jones (Trust = Industriemonopol) mit der weniger theoretischen als pragmatischen Definition von Monopol, ist die Bezeichnung „Beef Trust“ für die miteinander kooperierenden Fleischkonzerne durchaus zu rechtfertigen. Allerdings begibt man sich dabei nicht nur in einen Widerspruch zur theoretischen Marktlehre, sondern auch zu Chandler und Yeager – den maßgeblichen Autoren zum Thema. Sie bezeichnen den US-Fleischmarkt gegen Ende des 19. Jahrhunderts als Oligopol, also als einen Markt mit mehreren großen Anbietern.⁷⁸⁹ Diese theoretisch korrekte Definition verschleiert aber den Kartellcharakter, den die Kooperation der Konzerne hatte. Treffender als Oligopol ist daher das „Kollusionsoligopol“. In dieser Marktform versuchen formal unabhängige Anbieter gemeinsam einen Preis zu finden, der die Summe ihrer Gewinne maximiert und die Konsumentenrente minimiert. Kollusionsoligopole sind in ihrer Wirkung den Monopolen also sehr ähnlich.⁷⁹⁰

Ob der Begriff „Trust“ in diese Theorie wirklich hinein passt, kann hier nicht abschließend beantwortet werden, da der „American Beef Trust“ eine Sonderstellung einnimmt. Die Bezeichnung wird daher als historisch gegeben angenommen und hier weiterverwendet.

4.5.1. Die „Periode der festgelegten Fleischpreise“

Begonnen hatte die Geschichte des „American Beef Trust“ 1885, als nach der Periodisierung von Richard Arnould mit vorsichtigen Absprachen die „Periode der festgelegten Frischfleischpreise“ einsetzte, die bis 1902 anhielt. In ihr unternahmen die Packer erste Versuche ihre Interessen abzustimmen und bemühten sich darum, die Preise für das Vieh ebenso gemeinsam festzulegen, wie die Verkaufspreise für ihr Kühlfleisch.⁷⁹¹

Die ersten, die diese Politik im vollen Umfang zu spüren bekamen, waren die Viehzüchter und -händler, die von den aufstrebenden „Großen Vier“ systematisch im Preis gedrückt

⁷⁸⁷ Skaggs, Prime Cut, S. 103.

⁷⁸⁸ Russel, Greatest Trust, S. 15f, 42ff – Auf diese Weise wurde „Swift & Co.“ beispielsweise zum größten Butterhändler der USA, mit einer umgesetzten Menge von 50 Mio. Pfund (lb) im Jahr 1916. Siehe: Scharmer, Hansjoachim: Die Fleischversorgung der Vereinigten Staaten von Amerika und ihr Organisation, Jena 1932, S. 45.

⁷⁸⁹ Chandler, Visible Hand, S. 391; Yeager, Competition, Einleitung.

⁷⁹⁰ Samuelson/Nordhaus, Volkswirtschaftslehre, S. 272ff.

⁷⁹¹ Arnould, Changing Patterns, S. 20-23.

wurden. „[B]y offering high prices until they attracted large shipments to the stockyards, then withdrawing from the market until the shippers, in desperation, were ready to sell at any figure they could get.“⁷⁹² Parallel dazu versuchten die Fleischkonzerne, die beim Endverbraucher erzielbaren Preise für Kühlfleisch in die Höhe zu treiben. Dafür drückten sie zunächst ihre Ware in harten Preiskämpfen in die Regale der etablierten Fleischhändler und Einzelhandelschlachter und nahmen dem überregionalen Viehhandel mit Hilfe günstiger Einführungspreise Marktanteile ab. Um nicht auch untereinander in einen Preiswettbewerb treten zu müssen, teilten sie die bereits für Kühlfleisch aus Chicago erschlossenen Märkte auf ihre Unternehmen auf, führten Quoten ein und legten Preise fest. Auf diese Weise konnten sie die Produktion langfristig planen und den Absatz garantieren. Von diesen Absprachen und ihren den Wettbewerb unterminierenden Folgen bekamen die Kunden zunächst nichts mit. Denn während des Strukturwandels, als die Fleischpacker noch mit Viehhandel und etablierten Schlachtern konkurrierten, stellten die Konzerne aus Chicago sicher, dass ihre Ware stets günstiger als das lokal geschlachtete Fleisch war. Die Kunden waren also zunächst sehr zufrieden mit der neuen Situation, da sie günstiger als zuvor mit Fleisch versorgt wurden.⁷⁹³

Preiskonkurrenz von anderen Fleischpackern gab es wenn überhaupt regional, denn Swift, Armour, Morris und Hammond hatten eindeutige Kostenvorteile. Zunächst waren ihre Stückkosten durch die Skaleneffekte der Massenproduktion in der Regel deutlich niedriger als die kleinerer Konkurrenten. Dank der „Privat Car Charges“ der Eisenbahnen sanken zudem ihre Transportkosten relativ zu denen der Mitbewerber, die im schlimmsten Fall sogar eine Gebühr für die Nutzung der Kühlwaggons an die Konzerne bezahlen mussten. „The mainspring of the American Beef Trust, the centre and source of its existence, is the refrigerator car.“⁷⁹⁴ Was noch lange nicht hieß, dass einige dieser Waggons genügten, um in die erste Liga der Fleischanbieter aufsteigen zu können. Kleinere Packer beklagten in dieser Hinsicht systematische Benachteiligungen. „Rival houses that had refrigerator cars found that the cars of the bigger and more aggressive packers were favoured by the railroads, handled more rapidly, sent back with less delay ; that the car of the big house was in fact a club to beat the smaller firms to death.“⁷⁹⁵

Offiziell hießen die großen Konzerne potentielle Konkurrenten geradezu willkommen, schon allein um dem immer häufiger geäußerten Verdacht einer gezielten Monopolisierung

⁷⁹² Wilcox, *Competition and Monopoly*, S. 182.

⁷⁹³ Wilcox, *Competition and Monopoly*, S. 182.

⁷⁹⁴ Russel, *Greatest Trust*, S. 21.

⁷⁹⁵ Russel, *Greatest Trust*, S. 7, 28ff, Zitat: S. 31.

zu entgehen. Großzügig erklärten sie, dass es ja nicht einmal Patente gäbe, mit denen sie irgend einen Newcomer davon abhalten könnten, sie herauszufordern. „The methods employed in slaughtering the animal and preparing its products for the market are well known and open to anyone who wishes to engage in it.“⁷⁹⁶ Sollte es jedoch tatsächlich jemand in großem Stil versuchen, verteidigten die „Großen Vier“ ihre Position mit aller Macht, so wie 1884, als sie ihr dichtes Vertriebsnetz in New England zur Abwehr eines ersten Konkurrenten nutzten. Der Viehzüchter Antonio de Vallombrosa gründete in diesem Jahr die „Northern Pacific Refrigerator Company“. In der Nähe seiner Weiden in Dakota ließ er die größte Fleischfabrik westlich von Chicago bauen, um Transportkosten zu sparen und die Fleischpreise der „Großen Vier“ zu unterbieten. Allerdings erschöpfte die Kapazität der Fabrik von 700 Rindern täglich sein eigenes Viehangebot sehr schnell und die Produktion stockte, während die Fixkosten weiter liefen. Letztlich scheiterte Vallombrosa aber am schleppenden Verkauf des Fleisches. Denn ohne eigenen Vertrieb war er auf die Waggon und Kühllager der „Großen Vier“ angewiesen, „who froze him out of the marketplace.“⁷⁹⁷ Nach diesem Erfolg intensivierten die Fleischkonzerne ihren noch immer vorsichtigen und von viel gegenseitigem Misstrauen geprägten Schulterschluss. Gemeinsam mit dem erfolgreichen Schweinefleischpacker Samuel Allerton und einigen Viehhändlern, welche die Zeichen der neuen Zeit erkannt hatten, gründeten sie 1886 den „Allerton-Pool“. Ziel war es, allen Beteiligten im fast vollständig erschlossenen New England die gleichen Profitraten zu ermöglichen und die teuren Konkurrenzkämpfe zumindest dort zu beenden. Außerdem wollten sie Händler, die sich noch immer weigerten, ihr Kühlfleisch zu verkaufen, mit vereinter Kraft umstimmen.⁷⁹⁸ „The formation of the first pool marked the beginning of an important stage in the industry. It was a clear sign, that the industry had entered oligopoly.“⁷⁹⁹ 1887 überstand das Kollusionsoligopol „Allerton-Pool“ ein letztes großes Aufbegehren der Viehzüchter: Nach dem Vorbild der Industrietrusts wollten die Gründer des „American Cattle Trust“ die gesamte Rinderzucht der USA monopolisieren. Mit 10 Mio. \$ angelegtem Kapital im Rücken hatten die beteiligten Rancher bald 250.000 Rinder auf 100.000 Hektar Weidefläche zusammengetrieben – Rohstoff für eine Fleischfabrik, die sie von Nelson Morris übernommen hatten.⁸⁰⁰ Obwohl er über viele Rinder verfügte und zwei Verträge mit Belgien und Frankreich über die Lieferung von Fleischkonserven zur Truppenversorgung

⁷⁹⁶ Wade, *Chicago's Pride*, S. 211.

⁷⁹⁷ Skaggs, *Prime Cut*, S. 98.

⁷⁹⁸ Skaggs, *Prime Cut*, S. 59.

⁷⁹⁹ Yeager, *Competition*, S. 113.

⁸⁰⁰ Skaggs, *Prime Cut*, S. 59.

an Land ziehen konnte, musste der Viehtrust 1890 aufgeben. Als eher traditionelles Rohstoffmonopol mit nur einer Fabrik hatte er in der kapitalistischen Ökonomie keine Chance gegen die hoch integrierten Fleischkonzerne.⁸⁰¹

Trotzdem war der „Allerton-Pool“ keine reine Erfolgsgeschichte. Er war alles in allem noch sehr naiv angelegt, was sowohl an der mangelnden Erfahrung der Pool-Teilnehmer als auch am permanenten Wachstumsdruck lag. Seine Effektivität litt am latenten Zwiespalt der Konzerne, die in den bereits erschlossenen Gebieten auf Zusammenarbeit aus waren, während sie sich beim Aufbau des überregionalen Fleischhandels miteinander konkurrierten. Dennoch funktionierte die Zusammenarbeit einige Jahre zumindest leidlich. In dieser Zeit weiteten die Fleischkonzerne ihre Geschäfte mit viel Reibereien an der Peripherie ihrer Gebiete aus und erschlossen neue Märkte. Bald standen sie sich im Süden der USA jedoch wieder in erbitterter Konkurrenz gegenüber, die Margen sanken und der Pool musste neu verhandelt werden. Wie fragil der Pool tatsächlich war, zeigte sich in den frühen 1890er Jahren. In dieser Zeit drängte die „Cudahy Packing Company“ der Brüder Michael und Edward Cudahy mitten in der Rezession in den nationalen Frischfleischmarkt.⁸⁰² Und anders als die Viehzüchter, die mit großen Ambitionen und mangelndem unternehmerischem Verständnis in den 1880er Jahren bankrott gingen, wussten die Cudahys genau, was sie taten. Beide hatten bei „Armour & Co.“ gearbeitet, bevor sie 1886 gemeinsam mit Armour eine Fleischmanufaktur im Bundesstaat Nebraska aufgekauft um als Joint Venture „Armour-Cuhady“ gemeinsam Frischfleisch zu produzieren. 1890 ging das Unternehmen dann komplett in ihren Besitz über und sie gründeten die „Cudahy Packing Co.“. Im Frühjahr 1892 kauften die Brüder eine Fabrik in Los Angeles dazu, später eine in Iowa. Damit konzentrierten sie sich erfolgreich auf die noch freien Märkte im Westen der USA.⁸⁰³

1893 begannen sie dann, die „Großen Vier“ mit aggressivem Preiskampf in den Südstaaten unter Druck zu setzen – und hatten Erfolg. Belastet mit hohen Krediten wurden „Swift & Co.“ durch diesen Angriff beinahe zahlungsunfähig und kürzten kurzerhand die Löhne der Beschäftigten um 10%.⁸⁰⁴ Die Branche stand am Rand eines ruinösen Preiskampfs bzw. einer „cutthroat competition“, um den klangvollen anglo-amerikanischen Begriff zu verwenden. Also begannen die „Großen Vier“ im Mai 1893 mit Cudahy über eine Erweiterung des Kartells zu verhandeln. Sie legten neue Liefermengen fest und steckten die Gebiete ab. Für den Fall der Missachtung von Absprachen wurde ein Katalog für Geldstrafen erstellt.

⁸⁰¹ Chandler, *Visible Hand*, S. 329.

⁸⁰² Yeager, *Competition*, S. 114f.

⁸⁰³ Kennedy, Joseph: *The Cudahys – An Irish-American Success Story*, Menomonee Falls 1995, S. 54-58.

⁸⁰⁴ Skaggs, *Prime Cut*, S. 99.

Insgesamt war der „Veeder-Pool“ deutlich professioneller angelegt als sein Vorgänger.⁸⁰⁵ Da er aber letztlich nur auf freiwilliger Basis funktionierte, konnten die Beschlüsse des Pools von den Mitgliedern nirgendwo eingeklagt werden. So blieben Streitigkeiten an der Tagesordnung, da jeder der mittlerweile „Großen Fünf“ in Gebiete expandierte, für die noch keine Absprachen bestanden. Das Ziel der Unternehmen war es, den eigenen Anteil am Markt zu erhöhen, um für kommende Verhandlungen eine gute Ausgangsposition zu haben. Als der Vertrag nach einem Jahr auslief, versuchte dann auch jeder der Pool-Teilnehmer, sich im Folgevertrag einen höheren Anteil am Geschäft zu sichern. Nach zähen Verhandlungen einigte man sich auf zwei weitere Jahre „Veeder-Pool“. Der Vorwurf des Vertragsbruchs stand auch in dieser Zeit regelmäßig auf der Tagesordnung der Treffen. Dennoch wurde die Zusammenarbeit von Jahr zu Jahr professioneller.⁸⁰⁶

Aber nicht nur die Unternehmen des Pools, auch ihre Herausforderer hatten dazugelernt. 1894 stieg mit „Schwarzschild & Sulzberger“ („S&S“) der nächste Newcomer in den nationalen Fleischmarkt ein. Ursprünglich Vieh- und Fleischhändler aus New York drängten „S&S“ massiv in längst als gesichert und gesättigt geglaubte Märkte im Gebiet des Veederkartells. 1895 waren ihre Marktanteile hoch genug, um die Politik des Pools zu unterminieren. Ein weiteres Jahr später lagen drei Viertel der mehr als 50 Zweigstellen von „S&S“ im längst unter den „Großen Fünf“ aufgeteilten New England. Unter diesem Druck brach der „Veeder-Pool“ vorübergehend zusammen und sein Sekretariat wurde zu einem Lieferservice für Statistiken degradiert, während sich die „Großen Fünf“ bemühten, „S&S“ mit der ganzen Härte eines oligopolen Konkurrenzkampfes zur Kooperation zu zwingen – letztendlich mit Erfolg. Im Januar 1898 reorganisierte sich der Pool und die Gespräche begannen. Am 15. März wurden „S&S“ formales Mitglied und Preiswettbewerb im Frischfleischbereich damit ein Phänomen der Vergangenheit. „As had been the case previously, the pool's extension signaled the continuing expansion of the industry and the need to cooperate to regulate the ever-increasing flows of meat into new territories.“⁸⁰⁷

⁸⁰⁵ Skaggs, Prime Cut, S. 99f.

⁸⁰⁶ Yeager, Competition, S. 120-126.

⁸⁰⁷ Yeager, Competition, S. 120-126.

Tabelle 25. US-Rindfleischpreisindex 1890-1908

Jahr	Rindvieh	Rindfleisch (frisch/gekühlt)	Rindfleisch (trockengepökelt)	Rindfleisch (nassgepökelt)
1890	89,5	89,2	80,4	86,8
1891	109,2	100,2	85,8	104,4
1892	95,4	98,8	80,5	84,8
1893	103	105,4	98,6	102,2
1894	96,3	97	101,5	101
1895	103,7	102,7	95,9	101,4
1896	88,3	90,5	88,1	93,7
1897	99,5	99,7	125,1	95,7
1898	102,2	101,3	118,8	114,2
1899	113,2	108,3	125,6	115,9
1900	111,3	104,3	114,2	121,7
1901	116,6	102,1	112,6	116,3
1902	139,5	125,9	118	147,1
1903	105,8	101,7	117,2	113,1
1904	110,9	106,1	123,5	109,4
1905	111,2	104	121,6	125
1906	111,2	101,2	119,2	110,3
1907	122,9	114,7	144	122,5
1908	127,4	129,5	153,2	164,5

100 = Ø der Jahre 1890-99; Quelle: Times, Beef-Packing Industry, 23. Juli 1909.

4.5.2. Die „Periode des großen Zusammenschlusses“

1902 begann dann die „Periode des großen Zusammenschlusses“, die bis ins Jahr 1912 andauern sollte. Hatte man die Fleischkonzerne zuvor letztlich gewähren lassen, nahm der öffentliche Widerstand nun zu. Die Klagen übervorteilter Kunden, Lieferanten und Konkurrenten kamen auf der nationalen politischen und juristischen Ebene an.

Erste Anzeichen, dass die Behörden dem Treiben der Fleischkonzerne nicht mehr tatenlos zusehen würden, hatte es bereits 1899 gegeben, als der Oberste Gerichtshof der USA kartellähnliche Zusammenschlüsse als rechtswidrig verurteilte. Zwar ging es in dieser Entscheidung auf Grundlage des „Sherman Act“ nicht explizit um die Fleischbranche, doch die Bedeutung dieses Urteils war klar. Es verbot den Fleischkonzernen ihre eher konspirative denn offizielle Zusammenarbeit und zwang sie auf diese Weise zu einem Strategiewechsel.⁸⁰⁸ Neues Ziel der Fleischkonzerne war es nun, sich in einem Akt horizontaler Integration unter dem Dach einer Holding-Gesellschaft zusammenzuschließen und einen echten Trust oder „Merger“ nach dem Vorbild von „United Steel“ zu bilden. Im November 1902 scheiterte das ehrgeizige 500-Millionen-Dollar Projekt allerdings an den Bedenken der Investmentbank „Kuhn, Loeb“, die sich ursprünglich mit 20% beteiligen wollte. Die Zeit der großen Zusammenschlüsse war abgelaufen und der Markt für eine solche Menge

⁸⁰⁸ Arnould, Changing Patterns, S. 23.

handelbarer Wertpapiere entsprechend klein. Dazu kamen dringende rechtliche Bedenken. Seit Mai führte die US-Regierung auf Grundlage des „Sherman Act“ einen Prozess gegen die „Northern Securities Co.“. Im Falle eines Prozessersfolgs der Regierung wäre die von den Fleischkonzernen angestrebte Holding juristisch sehr anfällig gewesen. Die „Big Three“ „Swift & Co.“, „Armour & Co.“ und „Morris & Co.“ hatten in Vorbereitung auf die große Fusion jedoch bereits etliche kleinere Unternehmen im ganzen Land aufgekauft, die nun irgendwie integriert werden mussten. Also ließen sie daraus die „National Packing Co.“ (NPC) entstehen. Ihr organisatorischer Mittelpunkt war die „Hammond Packing Co.“, die „Armour & Co.“ nur ein Jahr zuvor aufgekauft hatte. Rechtlich gesehen war die NPC also eine eigenständige Dachgesellschaft für die zuvor von Swift, Armour und Morris aufgekauften Unternehmen. Von ihrer Kapitalstärke her war sie relativ unbedeutend. Aus dem geplanten 500-Mio.-\$-Trust war eine 15-Mio.-\$-Holding geworden, deren Anlagekapital geringer war als das der beiden Marktführer „Swift & Co.“ (35 Mio. \$) und „Armour & Co.“ (27,5 Mio. \$). Allerdings war sie größer als ihr Mitbesitzer „Morris & Co.“ (6,0 Mio. \$), die „Cudahy Packing Co.“ (7,0 Mio. \$), und „S&S“ (5,0 Mio. \$).⁸⁰⁹ Strategisch hatte die Holding trotz ihrer relativen Kapitalschwäche eine große Bedeutung. Im operativen Geschäft nutzten die drei großen Fleischkonzerne sie dazu, den zwischenstaatlichen Rindfleischversand endgültig unter ihre Kontrolle zu bringen.⁸¹⁰ Obwohl Cudahy und S&S formal nicht mit der „National Packing Company“ verbunden waren, passten sie sich ihren Vorgaben an. So führten die Fleischkonzerne ihren Pool ohne formale Verträge weiter – mit der NPC als einem Taktgeber, hinter dem die „Großen Drei“ standen.⁸¹¹

Glaubt man der Biografie von Gustavus Swift, für den der Merger-Fehlschlag eine der größten Niederlagen seines Geschäftslebens gewesen sein dürfte, war der Traum vom Trust noch nicht ausgeträumt. „The plan was to continue with the merger, taking in the smaller of the large packers. Then [...] the National Packing Company would absorb the 'Big Three'.“⁸¹² Tatsächlich schickte sich die „National Packing Co.“ an, dort weiterzumachen, wo die Banken das Ganze gestoppt hatten. 1904 setzte sie die Übernahmepolitik fort, aus der sie entstanden war. Doch damit provozierte sie die mittlerweile kritischere Öffentlichkeit. In der Folge erschienen die populären Bücher von Russel und Sinclair, die sich

⁸⁰⁹ Chandler, *Visible Hand*, S. 391f.

⁸¹⁰ Yeager, *Competition*, S. 145.

⁸¹¹ Yeager, *Competition*, S. 135-145; Chandler, *Visible Hand*, S. 400.

⁸¹² Swift/Van Vliissingen, *Yankee*, S. 209.

mit dem „American Beef Trust“ auseinander setzten und es kam zu einer Reihe von Untersuchungen, die letztlich ein finales juristisches Nachspiel haben sollten.⁸¹³

Es begann mit der „Garfield Untersuchung“ im selben Jahr. Wie schon 1888 ging es darin um die anhaltenden Beschwerden über missbräuchlich eingesetzte Marktmacht. Viehhändler klagten über niedrige Viehpreise, Einzelhändler über hohe Fleischpreise im Großhandel. Mit dem neuen Kartellgesetz im Hintergrund und Präsident Roosevelt an der Spitze der USA galt es als ausgemacht, dass die Fleischkonzerne nun nicht mehr so glimpflich davon kommen würden. Doch der Garfield-Ausschuss arbeitete schlampig und verzichtete aus unerfindlichen Gründen darauf, sich die Finanzstruktur der Konzerne und somit die Gewinne von Tochterfirmen genauer anzusehen. Im Abschlussbericht hieß es, dass weder die Margen der an der „National Packing Co.“ beteiligten „Big Three“, noch die Gewinne der Fleischbranche im Ganzen besonders hoch seien. Trotz dieses Quasi-Freispruchs erlegte der Oberste Gerichtshof den Konzernen auf, mit dem Absprechen der Preise endgültig aufzuhören, was diese aber nicht groß beeindruckte.⁸¹⁴

Beeindruckender war da schon das Buch von Charles Russel, in dem der Autor die Arbeit der Garfield-Kommission massiv als zumindest nachlässig, wenn nicht gar absichtlich ungenau kritisierte. „The Government in Defence of a Trust“ war das Kapitel überschrieben, in dem Russel sich über die überbordene Naivität der Kommission und/oder die gezielte Manipulation der den Berechnungen zugrunde liegenden Viehzahlen ausließ. Vor allem aber seien die Unternehmensstrukturen der Konzerne nicht ausreichend beachtet worden. „The real money-making is carried along the line until it disappears from the admiring view into the pockets of the firm or copartnership that really pulls the strings and operates the show.“⁸¹⁵ Mit dieser Vorgehensweise bedienten sich die Packer bereits einer Methode, die heutzutage gerne als „kreative Buchhaltung“ euphemisiert wird und einen immanenten Teil der Strategien global aufgestellter Konzerne darstellt. Wobei es egal ist, ob juristische Urteile oder Forderungen nach einer Beteiligung an der gesellschaftlichen Infrastruktur, sprich: Steuern, vermieden werden sollen.⁸¹⁶

Das einzig wegweisende Ergebnis der Garfield-Kommission war die Entdeckung von hygienischen Defiziten in den Schlachthöfen.⁸¹⁷ Hätte sie geahnt, was aus dieser leisen Kritik entstehen würde, hätte sie wohl auch darauf verzichtet. 1906 bekam dieses kritische Fei-

⁸¹³ Skaggs, Prime Cut, S. 100f.

⁸¹⁴ Williams/Stout, Economics, S. 630f; Wilcox, Competition and Monopoly, S. 182f.

⁸¹⁵ Russel, Greatest Trust, Kapitel 9, Zitat: S. 157.

⁸¹⁶ Wrona, Globalisierung und Strategien, S. 27.

⁸¹⁷ Williams/Stout, Economics, S. 630.

genblatt der ansonsten packerfreundlichen Untersuchung einen heftigen Nachschlag, als sich mit „The Jungle“ ein zweites Buch die Machenschaften der Fleischkonzerne vornahm und eine globale Wirkung erzielte.⁸¹⁸ So unter Druck gesetzt, gingen die Fleischkonzerne in die Gegenoffensive. J. Ogden Armour von „Armour & Co.“ veröffentlichte eine Artikelserie in der „Saturday Evening Post“, in denen er die Branche in warmes Licht tauchte und die Verbesserung der Hygiene im Vergleich zur Hinterhofschlachtung früherer Zeiten betonte. Herausgeber der Zeitung war George H. Lorimer, ein ehemaliger Abteilungsleiter von Armour. Auch die Herkunft der in den Artikeln enthaltenen Informationen diskreditieren den Wert der Rechtfertigungen. So verwies Armour bspw. auf Ergebnisse von Untersuchungen der „Federal Meat Inspection“, einer Institution, deren Inspektoren den Ruf hatten, lieber wegzuschauen, als sich mit den Packern anzulegen.⁸¹⁹ Auch Texte des Branchenblatts „Daily Live Stock Reporter“ verwendete er. Dessen Herausgeber war die „Reporter Publishing Company“, die „Armour & Co.“ und „Swift & Co.“ gemeinsam zu 88,8% gehörte.⁸²⁰ Da den Lesern diese Verstrickungen meist unbekannt waren, zahlte sich sowohl die horizontale Verbindung zwischen den beiden Marktführern als auch ihre vertikale Integration in die Presselandschaft absolut aus. „Diese Aufsätze trugen wesentlich dazu bei, die Magennerven des Publikums langsam wieder zu beruhigen.“⁸²¹

Weniger einfach zu beruhigen war Präsident Roosevelt. Dabei mühten sich die Fleischkonzerne auch um Einfluss auf die Politik, zumindest hatten sie es geschafft die Parlamentarier im Landwirtschaftsausschuss für sich einzunehmen. „During hearings in the past weeks before the Committee of Agriculture the representative of the packers has been treated with the greatest consideration, and courtesy, while Messrs. Neill and Reynolds have been cross-examined as though they were criminals.“⁸²² Was der Ausschuss dem Präsidenten im Anschluss an diese Anhörungen als Reaktion auf die Zustände in Chicago vorschlug, hatte mit Arbeits- und Verbraucherschutz oder effektiver Regulierung nichts zu tun. Es war eine Liste von Packerfreundlichkeiten, die der Präsident so auf keinen Fall zu unterschreiben bereit war.⁸²³ Es setzte ein zähes Ringen ein, an dessen Ende die Konzerne so manche im

⁸¹⁸ Siehe Kapitel 4.2.2.: Industrialisierung – Gammelfleisch und Verbraucherproteste.

⁸¹⁹ Das ist wohl zu vergleichen mit der äußerst nachlässigen Arbeit von bayerischen Behörden im Zuge der Gammelfleischskandale in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2006; Spiegel Online (Internetseite): Gammelfleisch-Skandal – Behörden [...], www.spiegel.de/panorama/0,1518,435327,00.html, 20.11.2008.

⁸²⁰ Skaggs, Prime Cut, S. 123f.

⁸²¹ Holbrook, Cäsaren, S. 134ff. – Später ließ Armour seine Artikelserie zu einem Buch zusammenfassen. Armour; Jonathan O.: *The Packers, the Private Car Lines and the People*, Philadelphia 1906.

⁸²² *The Times: The American Meat-Packing Scandals. Proceedings in Congress.*, 12. Juni 1906, S. 5.

⁸²³ *The Times: The American Meat-Packing Scandals. Recommendation of the House Committee.*, 15. Juni 1906, S. 5; *The Times: The American Meat-Packing Scandals. The President and the House Committee's Recommendations.*, 16. Juni 1906, S. 7.

Sinne des Verbraucher- oder Arbeitsschutzes sinnvolle Lösung verwässert hatten. Zwar trat im Juni 1906 mit dem „Pure Food und Drug Act“ das erste Verbraucherschutzgesetz in Kraft und die Gesetze zur Fleischüberwachung wurden verschärft, aber den Konzernen war es gelungen, die Kosten für die verstärkten Inspektionen ihrer Ware auf die Steuerzahler abzuwälzen. Außerdem konnten sie ihre Informationspflicht gegenüber dem Kunden minimieren.⁸²⁴ Und auch im Kleinen schafften sie es, das juristische Verursacherprinzip umzudrehen und die Geschädigten für die Verfehlungen der Schädiger zahlen zu lassen. So mussten die Arbeiter in den Schlachthöfen ihre neue Arbeitskleidung, deren Anschaffung nach der Vernichtung der beanstandeten verdreckten Klamotten nötig wurde, aus eigener Tasche bezahlen. Das sparte den Konzernen Geld und sorgte auch für sicherlich nicht unliebsamen Unmut der Arbeiter ausgerechnet gegenüber Upton Sinclair und den für bessere Arbeitsbedingungen kämpfenden Sozialisten. „Some of the brighter men understand your motive, but most of them curse you...“, schrieb ein Freund dem Autor.⁸²⁵

Im weiteren Verlauf wurde deutlich, dass die Packer offensichtlich auch Einfluss auf die Gerichtsbarkeit hatten. Auf Grundlage der Neill/Reynolds-Untersuchung klagte die Staatsanwaltschaft am 21. Mai 1909 die „National Packing Co.“ und zehn ihrer Tochtergesellschaften an. Da Vorwürfe von vor 1905 dem Gericht als verjährt galten und der Richter auch viele aktuelle Beweise nicht zuließ, kam es jedoch zu keinem Verfahren. Also wechselte die Regierung ihre Strategie und klagte die Präsidenten der „Großen Drei“ persönlich an. Sie argumentierte, dass die „National Packing Co.“ letztlich den „Veeder-Pool“ fortführe. Im folgenden Prozess ließ das Gericht Beweise von vor 1905 wieder nicht zu und die Jury musste die Angeklagten am 12. März 1912 in allen Punkten freisprechen. Noch bevor das Urteil verkündet war, erklärten sich die Konzerne aber bereit, die „National Packing Co.“ aufzulösen. Dafür garantierte das Justizministerium den Konzernen, dass die in der „National Packing Co.“ vereinten Unternehmen in ihrem Besitz blieben.⁸²⁶

Das war ein gutes Geschäft für die Packer, denn sie brauchten die 1910 liquidiert NPC nicht mehr. „By then they had learned to operate in the domestic market without such formal arrangements. [...] They had the information available and the technique perfected to do without collusion what they had previously done through formal cooperation. The smaller companies now followed the price leadership of Armour and Swift.“⁸²⁷ Auch sonst arbeiteten die „Großen Fünf“ weiterhin gut zusammen. Bis 1914 existierten 117 zwar for-

⁸²⁴ The Times: The American Meat Packing Scandal – Inspection Bill Passed, 2. Juli 1906, S. 5.

⁸²⁵ The Times: The American Meat Packing Scandals, 14. Juni 1906, S. 5.

⁸²⁶ Jones, Trust Problem, S. 486.

⁸²⁷ Chandler, Visible Hand, S. 401.

mal unabhängige Firmen, an denen aber zumindest zwei von ihnen Anteile und damit auch gemeinsames Interesse hatten. Viele dieser Unternehmen waren nicht direkt mit der Fleischbranche verbunden und ihre zumindest teilweise Übernahme stellte in jedem Fall einen Akt vertikaler Integration dar. Es betraf Eisenbahnunternehmen, Printmedien, Grundstücksmakler, Versorgungsbetriebe und auch 22 Banken, die wiederum fast 1 Mrd. \$ Anlagekapital kontrollierten. 564 weitere Unternehmen wurden von jeweils einem der „Großen Fünf“ direkt kontrolliert. Dazu kamen 145 Betriebe, über die zwar keine formale Kontrolle ausgeübt wurde, an denen aber zumindest ein Konzern substantiell beteiligt war. Allein die Beteiligungen repräsentierten ein Kapital von geschätzten 5 Mrd. \$.⁸²⁸

Zusammengenommen hatten alle diese Unternehmungen offensichtlich keinerlei echten Widerstand von legislativer oder auch judikativer Seite zu befürchten. 1914 erließ die US-Regierung zwar den „Clayton Act“ und den „Federal Trade Commission Act“.⁸²⁹ Von engagierter Politik, mit der Konzernmacht hätte eingeschränkt werden können, war das aber weit entfernt. „Although he had campaigned for election in 1912 on a platform of vigorous trust-busting, President Woodrow Wilson did not order the Federal Trade Commission to investigate interstate meat packing until 1917.“⁸³⁰ Erst in diesem Jahr stellte eine Kommission offiziell fest, was übervorteilte Lieferanten, Kunden und Konkurrenten und Kritiker der „Großen Fünf“ schon lange beklagten: Die Konzerne handelten beim Einkauf von Vieh und dem Verkauf von Fleisch gemeinschaftlich und manipulierten damit die Preise. Sie kontrollierten über die Märkte so wichtige Fleischsubstitute wie Eier und Milch und darüber hinaus auch mehr als die Hälfte der Rindfleischexporte Argentinien und anderer südamerikanischer Länder. Sie übten gemeinsame Eigentumsrechte an verschiedenen Tochterunternehmen aus und kamen mit diesen Tochterfirmen konspirativ überein, wenn es um die Kontrolle von Preisen auf den Vieh- und Fleischmärkten ging.⁸³¹

Als all dies offiziell festgestellt wurde, war aus dem „American Beef Trust“ längst ein globales Phänomen geworden. Schon 1905 hatten die Fleischkonzerne damit begonnen, in die Fleischproduktion Argentinien zu investieren. Damit globalisierten sie nicht nur den Rindfleischhandel weiter, wie sie es bereits mit ihren Investitionen in den britischen Groß- und Einzelhandel getan hatten. Erstmals globalisierte das Fleischkartell auch seine Produktion, wodurch es schließlich zum ersten Global Player aufstieg.⁸³²

⁸²⁸ Skaggs, Prime Cut, S. 102f.

⁸²⁹ Williams/Stout, Economics, S. 645.

⁸³⁰ Skaggs, Prime Cut, S. 105.

⁸³¹ Williams/Stout, Economics, S. 631f.

⁸³² Russel, Greatest Trust, S. 2. – Siehe dazu die Definition „Global Player“ in Kapitel 2.4.1.

4.6. Auslandsinvestitionen und die Entstehung der Global Player

„It crosses the ocean and makes its presence felt in multitudes of homes that would not know how to give it a name. It controls prices and regulates traffic in a thousand markets. [...] it controls or establishes or obliterates vast enterprises across the civilized circuit. Its lightest word affects men on the plains of Argentina or the by-streets of London.”⁸³³

Die populärste Form des Auslandsinvestments vor 1914 war die so genannte Portfolioinvestition. Die Kapitalgeber stellten dabei ihre Gelder zur Verfügung und hoffen auf eine entsprechende Verzinsung. Mit dem Kauf öffentlicher Anleihen von Regierungen, Städten oder Hafenbehörden und mit Eisenbahnanleihen finanzierten vor allem britische, französische, deutsche und später auch US-amerikanische Kapitalbesitzer die Entwicklung der sich immer weiter ausdehnenden Peripherie der Weltwirtschaft nach europäischem Vorbild. Zwischen 1865 und 1914 waren im Schnitt 41% der an der Börse in London aufgelegten Überseewerte für den Bau von Eisen- und Straßenbahnen bestimmt, weitere 28% für Telegrafennetze und Telefonnetze, Hafenanlagen oder Gas-, Elektrizitäts- und Wasserwerke. In den letzten sechs Jahren vor dem Ersten Weltkrieg stiegen diese Anteile zusammen auf rund 75%. 12% flossen in die Land- und Forstwirtschaft und den Bergbau und nur 4% in den Bau von Industrieanlagen.⁸³⁴ Mit der steigenden Bedeutung Multinationaler Unternehmen (MNU) und der aus ihnen entstehenden Global Player veränderte sich dieses Verhältnis langsam.

4.6.1. Global Player

Global Player bestimmen von Beginn an die Geschichte der industriekapitalistischen Globalisierung. Ihre Wurzeln haben sie zumeist in vertikal integrierten und kapitalstarken Firmen, die auf ihrem jeweiligen Heimatmarkt besonders erfolgreich waren. Entstanden sind sie vor allem in den USA. Die Fleischkonzerne sind das beste Beispiel. Aus solchen Firmen erwachsen Multinationale Unternehmen (MNU), sobald sie – gemäß der Definition der Wirtschaftshistorikerin Mira Wilkins – im Ausland investierten und dabei Geschäftsbeziehungen etablierten, die effektiv oder zumindest potenziell den Weisungen der Muttergesellschaft zu folgen hatten. Um eine solche betriebswirtschaftliche Kontrolle über eine im Ausland arbeitende Unternehmung bekommen zu können, muss Kapital allerdings „di-

⁸³³ Russel, *Greatest Trust*, S. 2.

⁸³⁴ Fischer, *Expansion*, S. 93f.

rekt“ investiert werden und eben nicht nur in Form der bereits beschriebenen Portfolioinvestition.⁸³⁵ Wünschenswert ist eine solche Kontrolle immer dann, wenn es nicht nur darum geht, neue Produktionsanlagen oder Vertriebswege zu schaffen, sondern großer Wert auf eine verbesserte Koordination der aufeinander aufbauenden geschäftlichen Abläufe und der benötigten Ressourcen gelegt wird. Multinationale Unternehmen sind demnach weniger ein Hilfsmittel für den Transfer des Produktionsfaktors Kapital, als vielmehr eine institutionelle Reaktion auf die Existenz von ökonomischen Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten – wobei sich das nicht gegenseitig ausschließt.⁸³⁶

Bestehen können solche multinational angelegten und auf Kontrolle ausgerichteten Unternehmungen am Markt in der Regel nur dann, wenn sie den lokal gewachsenen Unternehmen administrativ und/oder technisch überlegen sind. Vielen Studien zufolge sind sie durchweg größer und produktiver und bezahlen besser als ihre einheimische Konkurrenz.⁸³⁷ Nun könnte ein Unternehmen seine Vorteile auch geldwert nutzen, ohne ein MNU aufzubauen, beispielsweise indem es Lizenzen vergibt, Beratungen anbietet oder anderweitig als Anbieter von Know-how auftritt. Doch ein solches Vorgehen ist stets mit Transaktions- und Marktnutzungskosten verbunden. Wie integrierte Unternehmungen überhaupt ist ein MNU daher die Koordinationsform der Wahl, solange die zentrale Koordination der Allokation von Ressourcen – in diesem Fall über Nationalstaatsgrenzen hinweg – effizienter ist, als wenn die entsprechenden Aktivitäten über Märkte koordiniert werden.⁸³⁸ Direkte Investitionen sind aber fast immer auch mit dem Wunsch bzw. dem systemimmanenten Zwang nach Wachstum verbunden. Sowohl vor der Entscheidung, sich im Ausland zu engagieren als auch danach. „Firms manage and allocate resources; they innovate in new products; they are legal people, but primarily they grow. In growing they may well go abroad; in going abroad they grow abroad.“⁸³⁹ Eine Faustformel besagt, dass gut eine Hälfte der Gewinne der Auslandstöchter zur Muttergesellschaft zurückfließt. Die andere Hälfte wird im Ausland reinvestiert.⁸⁴⁰

⁸³⁵ Wilkins, Mira: The History of European Multinational: A New Look, in: Wilkins, Mira (Hrsg.): The Growth of Multinationals, Alderhot 1991, S. 24-51, S. 28f.

⁸³⁶ McManus, John: The Theory of the International Firm, in: Krug, Jeffrey A./Daniels, John D. (Hrsg.) Multinational Enterprise Theorie Vol. 2 – Internationalization Process of the MNE, London 2008, S. 40-58, S. 40ff – Wird bei einer Direktinvestition auf jegliche Ausübung von Kontrolle verzichtet, unterscheidet sie sich faktisch nicht von einer Portfolioinvestition. Siehe dazu u. a.: Kindleberger, Charles P.: The Theory of Direct Investment, in: Krug/Daniels, Multinational Enterprise Theory Vol. 2, S. 7-24, S. 7ff.

⁸³⁷ McManus, Theory of the International Firm, S. 42f.

⁸³⁸ McManus, Theory of the International Firm, S. 43, 52.

⁸³⁹ Kindleberger, Theory of Direct Investment, S. 9.

⁸⁴⁰ Kindleberger, Theory of Direct Investment, S. 9f.

MNU dieses modernen, auf Direktinvestitionen basierenden Typs existieren erst seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert, als die „Time-Space-Compression“ durch neue Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten eine betriebswirtschaftliche Kontrolle über große Entfernungen hinweg erst möglich machte. „Cables and steamships, linked with telegraph and railroads, created the modern world economy and, at the same time, the basis for the modern multinational enterprise.“⁸⁴¹ Gleichzeitig waren die MNU aber auch selbst Schöpfer dieser neuen Weltwirtschaft, wie Mira Wilkins' „Amerikanisches Modell“ zeigt. In diesem Modell beginnen Unternehmen ihr Geschäft auf dem Heimatmarkt. Dort entwickeln sie ihre Kernkompetenzen, haben erste Erfolge, wachsen und dehnen die von ihnen belieferten Märkte aus. Auf der Suche nach neuen Absatzmärkten (oder Rohstoffmärkten – wenn sich auf diese Weise die Produktionskosten verringern lassen)⁸⁴² beginnen sie schließlich mit dem Export ihrer Waren. Das geschieht zunächst über autonome Vertriebskanäle im Ziel-land, mit denen sie Verträge abschließen. Im nächsten Schritt bemühen sich diese Unternehmen um eigene Handelsvertreter, über die sie größere operative Kontrolle ausüben und die als Keimzelle betriebseigener Vertriebsstrukturen dienen. „If markets abroad were not accessible owing to barriers of trade, to transportation costs, or for other reasons, the firm would start to assemble, pack, bottle, or process abroad and at once or subsequently [...] it would move into manufacturing abroad.“⁸⁴³

Investiert wird also in der Regel dort, wo ein Markt und eine gute Positionierung am selbigen das Unternehmen lockt.⁸⁴⁴ Da jedes Investment im Ausland aber mit höheren Risiken und Transaktionskosten verbunden ist, wird es nur stattfinden, wenn das Unternehmen dadurch höhere Kapitalerträge als bei einer Investition im Ursprungsland erwarten kann. Diese Kapitalerträge müssen auch höher als die der lokalen Wettbewerber sein. Gerade bei Investitionen in fremden Kulturkreisen kommt es neben höherer Aufwendung für Reisen und Kommunikation auch zu Kosten durch fehlerhafte Betriebsabläufe aufgrund von Verständnisproblemen und Anpassungsschwierigkeiten. Ist der Direktinvestor also nicht wie

⁸⁴¹ Wilkins, Mira: *The History of European Multinational: A New Look*, in: Wilkins, *Growth of Multinationals*, S. 24-51, S. 28f, Zitat: S. 29.

⁸⁴² Wilkins, *History of European Multinationals*, S. 29; Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 12.

⁸⁴³ Wilkins, Mira: *Mapping Multinationals*, in: Mazlish/Iriye, *Global History Reader*, Kapitel 8, S. 80f – Aus diesem „Amerikanischen Modell“ ist heute das entstanden, was Clemens Riedl als „fortgeschrittene Globalstrategie“ bezeichnet: Firmen ignorieren gezielt bestehende Grenzen und versuchen von Beginn an, ihr Geschäftsmodell und ihre Organisation global zu entwickeln. Dabei bemühen sie sich, in jedem Land eine komplette Wertschöpfungskette aufzubauen und möglichst viele Geschäftsbereiche zu zentralisieren. Andere Unternehmensteile übernehmen dezentral die Funktionen, welche besser vor Ort angesiedelt sind. Siehe Riedl, Clemens: *Organisatorischer Wandel durch Globalisierung – Optionen für multinationale Unternehmen*, Berlin 1999, S. 18.

⁸⁴⁴ Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 10.

erhofft profitabler als die einheimische Konkurrenz, wird er sich über kurz oder lang wieder aus dem Markt zurückziehen, da seine Wettbewerber mit geringeren Transaktionskosten kalkulieren. Anders gesagt: In einer Welt mit perfektem Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten würden Direktinvestitionen gar nicht existieren, da der Lokalmatador immer den Vorteil der kürzeren Entscheidungswege und besseren Integration in Region und Kultur hätte. Was hinsichtlich getätigter Direktinvestitionen zu klären ist, ist also die Frage, mittels welches firmenspezifischen Vorteils („monopolistic advantage“) der Investor den Standortvorteil der lokalen Unternehmung überkompensiert. Das können effizientere Fertigungsverfahren, kostengünstigere Finanzierungen, hochwertigere Produkte oder bessere Vermarktungsstrategien sein. Die Ausnutzung interner oder auch externer Skaleneffekte, die zu günstigeren Stückkosten und höherem Output führen, können ebenfalls ausschlaggebend sein. Auch das Verhalten der jeweiligen Regierung kann von Vorteil sein.⁸⁴⁵ Sie kann jedoch auch nachteilig sein. Denn die Kontrolle über Beteiligungen in einem fremden Land ist stets ein Politikum – gleichbedeutend mit einem ungeklärten internationalen Rechtsfall. Dabei hat der ausländische Investor nicht selten andere Vorstellungen vom Geschäftsablauf als die zuständige Gesetzgebung bzw. Verwaltung. Das kann bis zu nationalistischen Reaktionen seitens der Behörden führen, basierend auf dem Gefühl der Furcht vor einer Übernahme „von außen“.⁸⁴⁶

Das es sich bei diesen MNU neuen Typs um Akteure der modernen industriekapitalistischen Globalisierung handelt, macht Alfred D. Chandler deutlich. Auch er datiert die Entwicklung dieser mittels direkter Investitionen grenzüberschreitend agierenden Unternehmen auf eine Zeit um das Jahr 1880. Präziser als Wilkins bezeichnet er sie jedoch als energie- und kapitalintensiv fertigende „Moderne Transnationale Industrie-Kapitalgesellschaften“, was mit der in diesem Buch verwendeten Definition von Globalisierung trefflich harmoniert.⁸⁴⁷ Sind die Handelsgesellschaften des 16., 17. und 18. Jahrhunderts die „Giants of

⁸⁴⁵ Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 12ff. – Interne Skaleneffekte sind dabei in der Regel direkt mit der Größe des Unternehmens bzw. der Höhe seines Anlagekapitals verbunden. Es gilt die Faustformel: Je größer das Unternehmen, desto höher der Output bei geringeren Stückkosten. Interne Skaleneffekte führen im Verlauf des Wettbewerbs häufig zu horizontaler Integration – im schlimmsten Fall bis hin zur Monopolisierung. Externe Skaleneffekte fallen dagegen nicht in einem Unternehmen sondern durch Synergieeffekte in der Branche an sich an, häufig in Verbindung mit einer starken räumlichen Konzentration. Sie sind besser durch eine kooperative denn wettbewerbliche Koordination der Geschäftsabläufe zu nutzen und führen daher tendenziell zur vertikalen Integration von Unternehmen. Siehe dazu: Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 15f; Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice: *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, München 2006, S. 190ff.

⁸⁴⁶ Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 7ff.

⁸⁴⁷ Chandler, Alfred D.: *The Growth of the Transnational Industrial Firm in the United States and the United Kingdom: A Comparative Analysis*, in: Wilkins, *Growth of the Multinationals*, S. 396-427, S. 396f.

an Earlier Capitalism“,⁸⁴⁸ dann können die „Transnationalen Industrie-Kapitalgesellschaften“ sicherlich als Giganten bzw. „Leviathane“⁸⁴⁹ der industriekapitalistischen Globalisierung moderner Prägung bezeichnet werden.

Auf diese Überlegung aufbauend kann der in der gegenwärtigen Diskussion geläufige Begriff des Global Players wie folgt definiert werden: Ein Multinationales Unternehmen bzw. eine Transnationale Industrie-Kapitalgesellschaft ist dann auch ein „Global Player“, wenn es zur Integration vormals voneinander getrennter Märkte gemäß der quantitativen Globalisierungsdefinition von O'Rourke/Williamson beiträgt bzw. sich in einem bereits integrierten Markt engagiert. Gemäß dieser Definition waren die großen US-Fleischkonzerne tatsächlich die ersten Global Player, wie die folgenden Seiten zeigen werden.

4.6.2. Direktinvestitionen in der argentinischen Fleischwirtschaft

Selbst wenn man bedenkt, dass die Direktinvestitionen dieser Zeit wohl systematisch unterschätzt werden, da viele direkte Kapitalbewegungen an der Börse vorbei getätigt wurden und daher nicht eingerechnet sind, wurden maximal 20-30% der britischen Gelder im Ausland direkt investiert. Konservative Schätzungen gehen von einem Anteil von nur knapp 16% im Sommer 1914 aus. Tendenziell wurden Direktinvestitionen in den letzten Jahren vor 1914 jedoch immer beliebter – gerade in Südamerika. Wolfram Fischer zufolge betrug dort der Anteil der direkten Investitionen an den britischen Kapitalanlagen im Jahr 1913 mehr als 40%, verglichen mit dem Wert von 1865 war das eine Verdopplung.⁸⁵⁰ In Argentinien selbst liegt der Anteil bei mehr als 50% (s. Tabelle 26). Der Trend ging am Ende des „langen 19. Jahrhunderts“ also bereits zur Direktinvestition. Erklärt wird dieser neue Trend damit, dass die riskanteren Direktinvestitionen erst vorgenommen werden, nachdem sich vorangegangene Handelsbeziehungen als erfolgreich erwiesen haben. Sie dienen den Investoren also dazu, Informationen einzuholen und das Investitionsklima zu testen.⁸⁵¹

⁸⁴⁸ Carlos, Ann M./Nicholas, Stephen: „Giants of an Earlier Capitalism“: The Chartered Trading Companies as Modern Multinationals, in: Wilkins, Growth of Multinationals, S. 450-471, S. 450f.

⁸⁴⁹ Chandler, Alfred D./Mazlish, Bruce (Hrsg.): Leviathans – Multinational Corporations and the New Global History, Cambridge 2005.

⁸⁵⁰ Fischer, Expansion, S. 90ff.

⁸⁵¹ Foreman-Peck, History, S. 51.

Tabelle 26. Britische Investitionen in Argentinien (1865-1913)

	1865	1875	1885	1895	1905	1913
Gesamt	2,70	22,60	46,00	190,90	253,60	479,80
Direktinvest.	0,50	6,10	19,30	97,00	150,40	258,20
Portfolioinvest.	2,20	16,50	26,70	93,90	103,20	221,60
Davon:						
Regierungsanleihen	2,20	16,50	26,70	90,60	101,00	184,60
„Corp. Securities“	0,00	0,00	0,00	3,40	2,20	37,00

Angaben in Millionen Britische Pfund (£); Quelle: Stone, Irving: British Direct and Portfolio Investment in Latin America Before 1914, in: Journal of Economic History, Bd. 37 (1977), Heft 3, S. 690-722, S. 706.

Diese ausländischen Portfolio- und Direktinvestitionen hatten einen kaum zu überschätzenden Anteil daran, dass die argentinische Wirtschaft im Beobachtungszeitraum dieses Buches einen gewaltigen Aufschwung erlebt hat. Um durchschnittlich fast 7% pro Jahr wuchs die Gesamtwirtschaft am La Plata zwischen 1875 und 1913. Das industrielle Wachstum lag in diesem Geburtszeitraum der argentinischen Industrie sogar noch etwas höher, im Schnitt bei rund 8% jährlich.⁸⁵² Ein durchaus bedeutender Teil dieser ersten, meist auf Manufaktur-niveau arbeitenden Gewerbe waren importsubstituierend produzierende Unternehmen, die nicht selten mit hohen Zöllen vor der ausländischen Konkurrenz geschützt wurden. Anders als von der bürgerlich-intellektuellen Elite Argentinien immer wieder angemahnt,⁸⁵³ entsprangen diese nur selektiv eingesetzten Zölle jedoch keinem langfristigen Entwicklungsplan. Dennoch bangten Agrarproduzenten um ihre Pfründe und lehnten diese noch sehr vorsichtige Form von Industrialisierung ab.⁸⁵⁴

Besieht man sich die Investitionen in Gänze, zeigt sich, dass es mit der Industrialisierung Argentinien an sich nicht so weit her war. Während zwischen 1895 und 1914 die Investitionen ins Gewerbe zwar jährlich um 5,5% zunahmen, wuchsen die Investitionen in die Landwirtschaft pro Jahr um mehr als 12%. So blieb die Agrarwirtschaft auch in Zeiten gewerblichen Wachstums das Rückgrat der argentinischen Ökonomie.⁸⁵⁵ Selbst ein Großteil der Investitionen, die tatsächlich auf irgendeine Art mit industrieller Fertigung zu tun hat-

⁸⁵² Barbero, María I./Rocchi, Fernando: Industry, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge 2003, 261-294, S. 264ff. – Die Autoren betonen, dass die argentinische Industrie ein solches Wachstum später nie wieder erreicht hat. Das klingt beeindruckend, ist aber insofern nicht verwunderlich, als dass im Frühstadium einer sozialen Entwicklung in der Regel immer die höchsten Wachstumsraten erzielt werden. Eine zweite Fabrik bedeutet gegenüber der Zeit mit nur einer Fabrik ja bereits eine Steigerung um 100%.

⁸⁵³ Siehe dazu Kapitel 3.1.3.2.: Argentinische Wirtschaftspolitik.

⁸⁵⁴ Barbero/Rocchi, Industry, S. 268f.

⁸⁵⁵ Mundlak, Yair/Regúnaga, Marcelo: Agriculture, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge 2003, S. 233-260, S. 237.

ten, war letztlich direkt an der Landwirtschaft orientiert. Obwohl die Textil- und Pflegemittelproduktion mit einem Anteil von 11% im Aufschwung begriffen war, floss 1895 mit 44% der größte Teil der industriellen Investitionen in Unternehmen, welche Produkte aus Ackerbau und Viehzucht zu Nahrungsmitteln weiterverarbeiteten.⁸⁵⁶ Ab dem Jahr 1900 waren es in besonderem Maße britische und US-amerikanische Investoren, die mit dem Aufbau bzw. der Modernisierung und Erweiterung von Gefrierfleischfabriken das Land weiter industrialisierten.⁸⁵⁷

Durch das vor allem exportinduzierte Wirtschaftswachstum entstanden zwischen 1870 und 1914 in Argentinien jede Menge verhältnismäßig gut bezahlte Arbeitsplätze, zumeist in der Landwirtschaft. Aufgrund der Knappheit an Arbeitskräften lagen die Löhne bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts hier im Durchschnitt deutlich über dem Niveau der meisten europäischen Staaten. So stiegen die Realeinkommen am La Plata zwischen 1883 und 1911 jährlich um einen Durchschnittswert von geschätzt 1%. Tatsächlich war dieses Wachstum alles andere als stetig und verlässlich, da die Nachfrage nach Arbeitskräften saisonal sehr unterschiedlich ausfiel. Ausschläge von bis zu 30% sowohl nach oben als auch nach unten charakterisierten die Entwicklung der argentinischen Reallöhne in dieser Zeit. Trotzdem lockten die Verdienstmöglichkeiten Millionen von Immigranten an den La Plata – dauerhaft oder auch nur für saisonale Arbeiten.⁸⁵⁸ Am meisten profitierten die Land- und Kapitalbesitzer von dieser Arbeitsimmigration. Das wachsende Arbeitsangebot ließ die Löhne sinken, während gleichzeitig die Exporterlöse stiegen.⁸⁵⁹ Diese Umverteilung in Argentinien entspricht aktuellen Ergebnissen der wirtschaftshistorischen Forschung, denen zufolge Globalisierung zwar helfen kann, die Ungleichheit zwischen den beteiligten Ländern zu reduzieren, die Ungleichheit innerhalb der Länder jedoch in aller Regel verstärkt.⁸⁶⁰

4.6.3. Die Anfänge der argentinischen Fleischwirtschaft

Lange bevor der „American Beef Trust“ in Argentinien zu investieren begann, gab es dort bereits erste Direktinvestitionen der britischen Fleischbranche. Den Anfang machten wohl

⁸⁵⁶ Barbero/Rocchi, *Industry*, S. 268. Auch die Textil- und Körperpflegemittelproduktion (das gängigste Pflegemittel dürfte die Seife gewesen sein) waren eng mit der Landwirtschaft verbunden. Denn die Rohstoffe bestanden vermutlich in erster Linie aus Schafwolle und Tierkadavern.

⁸⁵⁷ Barbero/Rocchi, *Industry*, S. 267.

⁸⁵⁸ Galiani, Sebastián/Gerchunoff, Pablo: *The Labor Market*, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): *A New Economic History of Argentina*, Cambridge 2003, S. 122-169, S. 126f, 130.

⁸⁵⁹ Galiani/Gerchunoff, *Labor Market*, S. 126f.

⁸⁶⁰ Lindert, Peter H./Williamson, Jeffrey G.: *Does Globalization Make the World More Unequal?*, in: Bordo, Michael D./Taylor Alan M./Williamson, Jeffrey G. (Hrsg.): *Globalization in Historical Perspective* Chicago 2003, S. 227-271, S. 227ff.

„Staples, McNeile & Co.“, die 1810 eine Dörrfleisch-Manufaktur („Saladero“) in Ensenada bauen ließen, nur wenige Meilen von der Hauptstadt Buenos Aires entfernt. 1832 kauften sich britische Kapitalbesitzer beim argentinischen Großhändler Francisco Agell ein, um gemeinsam mit ihm „Tasajo“ zu produzieren und zu vertreiben, unter anderem nach Großbritannien. Aus dem Jahr 1850 existiert eine Liste, auf der die britischen Handelshäuser „Thomas Armstrong“ und „Anderson, Maerae & Co.“ als Inhaber von Schlachtbetrieben und Tasajo-Manufakturen geführt werden.⁸⁶¹ Dieses frühe Engagement britischer Investoren wurde in der sich anschließenden, kurzen Ära der argentinischen Fleischkonserve (ca. 1860-1880) kaum weiter ausgebaut. So kamen zu dieser Zeit auch nur 0,5% der britischen Fleischimporte vom La Plata.⁸⁶²

In diesen Jahren waren Investitionen in die Fleischbranchen Australiens und Neuseelands, die als britische Kolonien ein eindeutig stabileres Umfeld boten, noch deutlich beliebter. Allerdings lässt sich die tatsächliche Internationalität dieser Kapital- und Kreditbeziehungen nicht gut nachvollziehen, da viele der Kapitalgeber sowohl in Australien als auch in Großbritannien Wohn- oder Firmensitze hatten. Andere waren in Großbritannien geboren, lebten aber in Australien, wo sie 1879 den Startschuss zur Werbephase der globalen Fleischwirtschaft gaben, die 1880 mit der Ankunft des Seglers „Strathleven“ in London begann und bis 1890 dauerte.⁸⁶³

Geworben wurde am La Plata vor allem um ausländisches Kapital, genauer gesagt um direkte Investitionen in die kaum im Ansatz existierende Gefrierfleischindustrie. Gemäß der Theorie der Direktinvestition und der These von der „Vorteilhaftigkeit der Rückständigkeit“⁸⁶⁴ zielte man dabei nicht nur auf den reinen Kapitaltransfer ab, sondern hoffte auch auf einen Import des entsprechenden Know-how. Bereits nach dem von der „Sociedad Rural“ organisierten, kommerziell aber nicht erfolgreichen Fleischtransport auf dem Segler „Frigorifique“ 1876 hatte die argentinische Regierung sich bemüht, Kapital für das ersehnte Geschäft mit dem Frischfleischexport ins Land zu holen. Doch obwohl sie fünf Jahre ohne Ausfuhrzölle auf Frischfleischexporte in Aussicht stellte, blieb der Erfolg aus. Da ein Frigorífico relativ zum Saladero hohe Investitionen erfordert und es im Zielmarkt Großbritannien auch nach fünf Jahren Erfahrung mit US-Kühlfleisch noch immer an der Infrastruktur für einen gut zu kalkulierenden Frischfleischhandel fehlte, war den Kapitalbesitzern das Geschäft noch zu riskant. Auch die Versicherungen verlangten hohe Risikoauf-

⁸⁶¹ Reber, Vera B.: *British Mercantile Houses in Buenos Aires 1810-1880*, Cambridge 1979, S. 129.

⁸⁶² Hanson, *Argentine Meat*, S. 35.

⁸⁶³ Perren, *Taste*, S. 59; Hanson, *Argentine Meat*, S. 48.

⁸⁶⁴ Gerschenkron, *Economic Backwardness*, New York 1962.

schläge für Policen, mit denen man seine Anlagen hätte absichern können.⁸⁶⁵ Obwohl sich die innenpolitische Lage am La Plata mittlerweile stabilisiert hatte, blieben Investments in die Fleischindustrie rar. Zwar setzte um 1880 die große Epoche der ausländischen Investitionen am La Plata ein, doch die Kapitalbesitzer steckten ihr Geld lieber in weniger riskante Geschäfte wie Staatsanleihen oder Ackerbau und Getreideexport.⁸⁶⁶

So entwickelte sich zunächst keinerlei Frischfleischhandel, auch weil die Estancieros am La Plata nicht bereit waren, das neue Geschäft selbst in die Hand zu nehmen. Anders als ihre Kollegen in Australien warteten sie konsequent auf ausländische Finanziers. Die fanden sich zunächst unter den Franzosen, die mit den Fahrten der „Frigorifique“ und der „Paraguay“ einiges an Know-how-Vorsprung aufgebaut hatten. Allerdings zerstritt sich das Direktorium des Unternehmens, welches die Fahrt der „Frigorifique“ finanziert hatte. Teller, der Erfinder der verwendeten Kühlmaschine, zog sich daraufhin komplett zurück. Auch die „Société Julien et Cie“, Ausrichter der Testfahrt der „Paraguay“, konnte kein frisches Kapital bereit stellen. So waren die Pioniere des Südamerika-Fleischhandels aus dem Geschäft, bevor es ans Geld verdienen ging.⁸⁶⁷ 1882 begann der Wahlargentinier Eugenio Terrason aus Frankreich mit neuen Testfahrten. Ein Jahr später baute er seine Pökelfleischfabrik („Saladero“) zur Gefrierfleischfabrik („Frigorífico“) um und verschickte 1884 eine erste kommerzielle Ladung mit gefrorenem Schaf- und Lammfleisch nach Großbritannien. Im selben Jahr rüstete der französisch-baskische Argentinier S. G. Sansinena seine Talgmanufaktur zum Frigorífico um und bediente neben Großbritannien vor allem Buenos Aires selbst. Zusammen retteten die beiden den kaufmännischen Ruf der Franzosen. Da sie in Argentinien lebten, können sie jedoch kaum als ausländische Investoren geführt werden.⁸⁶⁸ So erklärte das britische „South American Journal“ 1912: „The honour to have conceived the first application of cold for the storing and the transport of foodstuffs belongs to French science, but England makes the most of this idea.“⁸⁶⁹

1882 gründete der Engländer George W. Drabble in London die „River Plate Fresh Meat Co.“ und ließ sich ein Frigorífico in der argentinischen Provinz Campana bauen. Im Herbst 1883 begann Drabble damit, gefrorenes Schaffleisch nach Großbritannien zu exportieren und bat die argentinische Regierung dafür um Steuererleichterungen. Tatsächlich befreite diese den Export von Frischfleisch für zusätzliche zehn Jahre von allen Ausfuhrzöllen. Ne-

⁸⁶⁵ Hanson, *Argentine Meat*, S. 49.

⁸⁶⁶ Fischer, *Einfluß des Auslandskapitals*, S. 4.

⁸⁶⁷ Hanson, *Argentine Meat*, S. 51ff.

⁸⁶⁸ Hanson, *Argentine Meat*, S. 53f.

⁸⁶⁹ *The South American Journal: Refrigeration and the Argentine Republic*, Nr. 5, 3. August 1912.

ben der „River Plate Fresh Meat Co.“ profitierte Hugh Nelson vom britischen Unternehmen „Nelson & Sons“ als einer der ersten von dieser Regelung. Er hatte 1886 in Zarate ein Frigorífico bauen lassen und wagte sich als Erster daran, argentinisches Rindfleisch im großen Maßstab tiefzugefrieren. Gleichzeitig war er in das Exportgeschäft mit lebenden Rindern eingestiegen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten sich die Frigoríficos darauf beschränkt, die weit einfacher einzufrierenden Schafe zu exportieren.⁸⁷⁰

Nelsons Einstieg in den Rindfleischhandel fiel mit einer entsprechenden wirtschaftspolitischen Maßnahme der argentinischen Regierung zusammen. Diese hatte im November 1887 ein Gesetz erlassen, das eine Subvention von 20 \$ pro exportierter Tonne Rindfleisch bzw. 3 \$ pro ausgeführtem Tier festlegte. Der Export von Schafen und Schaffleisch wurde weit geringer subventioniert. Von den 1,5 Mio. \$, die der Staat auf diese Weise über einen Zeitraum von drei Jahren als Investitionsanreiz zur Verfügung stellte, kam der Löwenanteil damit eindeutig der Entwicklung der Produktion von gefrorenem Rindfleisch zugute.⁸⁷¹ Von Nelson einmal abgesehen, hielten sich die potentiellen Investoren dennoch weiterhin zurück, obwohl Kennern der Branche schon zu dieser Zeit klar war, dass die USA über kurz oder lang als Anbieter auf dem globalen Fleischmarkt ausfallen würde. „[S]urely the next change in the sources of foreign meat competition will be the gradual elimination of America.“⁸⁷² So brachte die argentinische Regierung nur ein Jahr später die von den Provinzen ursprünglich als Alternative zu den Direktsubventionen vorgeschlagene Mindestverzinsung auch noch auf den Weg.⁸⁷³ Im Oktober 1888 billigte das Parlament ein Gesetz, das für Investitionen in die Rindfleischproduktion auf 10 Jahre eine Rendite von 5% garantierte. Ausgenommen blieben Investitionen in „Saladeros“ und Summen unter 500.000 \$. Die Obergrenze für geförderte Investitionen lag bei 1 Mio. \$. Die zunächst vorgeschlagene Summe von 6 Mio. \$ wurde dabei sogar noch aufgestockt, so dass insgesamt 8 Mio. \$ für die Maßnahme zur Verfügung standen.⁸⁷⁴

Allerdings wurden nur Investitionen gefördert, an denen argentinische Kapitalbesitzer zu mindestens 20% beteiligt waren. Auf diese Weise sollten wohl die reichen argentinischen Viehzüchter neu dazu motiviert werden, sich in der Gefrierfleischbranche zu engagieren. Einige Jahre zuvor hatte sich bereits eine kleine Gruppe von Züchtern aus der mächtigen

⁸⁷⁰ Hanson, *Argentine Meat*, S. 53.

⁸⁷¹ England Board of Trade (Hrsg.): *Bounties on Exportation of Live Cattle and Preserved Beef and Mutton from the Argentine Republic*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 4 (1887), S. 46-47.

⁸⁷² Craigie, *Twenty Years'*, S. 500.

⁸⁷³ Hanson, *Argentine Meat*, S. 55.

⁸⁷⁴ England Board of Trade (Hrsg.): *Meat Exports from the Argentine Republic*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 5 (1888), S. 649.

„Sociedad Rural“ dieser industriellen Herausforderung gestellt. Leider ließen sie jegliches unternehmerisches Geschick vermissen. Ihre Fabrik war schon in der Planung eigentlich unterfinanziert und selbst diese Summe bekam die Gruppe kaum zusammen. Im Ergebnis wurde das Vieh schlecht gefüttert und unprofessionell geschlachtet. Zudem versagte die minderwertige Kühlmaschine, so dass das Fleisch nicht korrekt eingefroren werden konnte. Vier Monate dauerte es daher, bis das Schiff vollständig beladen war. Auf See schlug der Kahn dann leck und die Transaktion verzögerte sich weiter. Als das Schiff schließlich in England anlegte, waren größere Teile der Ladung bereits ein halbes Jahr lang eingefroren gewesen. Der erzielte Verkaufspreis war entsprechend gering. Beim zweiten Versuch lief es kaum besser und „La Congelador Argentina“ wurde ein Fehlschlag.⁸⁷⁵

Die Estancieros hielten sich auch weiterhin mit Investitionen zurück. Britische Kapitalbesitzer waren kaum enthusiastischer und so fruchteten all die Subventionen der argentinischen Regierung recht wenig. Relativ zum Vermögen der Umworbeneen nahmen sich die staatlichen Anreize recht schmal aus, so dass sie das Risiko des neuen Geschäfts einfach nicht aufwogen.⁸⁷⁶ Außerdem gab es bei den bereits bestehenden Frigoríficos noch jede Menge ungenutzte Kapazität. Von ihrer maximalen Produktionsleistung von rund 4300 gefrorenen Schafen täglich, nutzten die Fabriken im Schnitt kaum 60%. In der Rindfleischproduktion sah es nicht besser aus. Zwischen 1890-1899 schlachteten die Fabriken in San Nicolas, Zarate, Campana und Barracas/Avellaneda nicht einmal 10.000 Rinder jährlich.⁸⁷⁷ Ein Grund war, dass die Züchter seit 1889 ihre Rinder auch lebend nach Großbritannien verschiffen konnten. Ihre Bemühungen um eine bessere Qualität der Tiere begannen sich langsam auszuzahlen, wenn die Menge der für den britischen Markt geeigneten Tiere auch noch sehr überschaubar war.⁸⁷⁸

Für die argentinische Fleischwirtschaft waren die Jahre vor der Jahrhundertwende also alles in allem eher ruhig. Die Branche hatte Zeit, sich zu organisieren. Die von Anfang an bestehende geografische Konzentration half dabei. Drei der vier Frigoríficos⁸⁷⁹ lagen in einem Radius von knapp 50 Meilen rund um Buenos Aires. Anders als in den USA war diese Zentralisierung historisch und geografisch quasi vorherbestimmt. Als einzige echte Metro-

⁸⁷⁵ Hanson, *Argentine Meat*, S. 53ff.

⁸⁷⁶ England Board of Trade (Hrsg.): *Bounties on the Exportation of Meat from the Argentine Republic*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 6 (1889), S. 45.

⁸⁷⁷ Hanson, *Argentine Meat*, S. 55ff.

⁸⁷⁸ England Board of Trade (Hrsg.): *Exports of Live Cattle from the Argentine Republic to Europe*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 7 (1889), S. 51.

⁸⁷⁹ Das Frigorífico „San Nicolas“, das Anfang der 1880er Jahre aus einem Saladero hervorging und vor allem Schaffleisch verarbeitete, verlor wohl mit dem Einstieg der argentinischen Fleischindustrie in den Rindfleischhandel seine Bedeutung. Simon G. Hanson erwähnt es ab Kapitel Fünf seines Buches nicht mehr.

pole bot Buenos Aires dem binnenwirtschaftlich orientierten Frigorífico „Sansinena“ seinen Hauptabsatzmarkt und den exportorientierten Fleischfabriken den größten und nördlichsten Überseehafen des Landes. Dank der Lage der Frigoríficos direkt am Flusslauf in Richtung Ozean erübrigten sich Investitionen in Kühlwaggons, dafür waren die Schiffe teilweise im Besitz der Fleischunternehmen.⁸⁸⁰ Um ihre Exportgeschäfte abzustimmen, begannen „Sansinena“, die „River Plate Fresh Meat Co.“ und „Nelson & Sons“ recht früh miteinander zu kooperieren, zumindest trafen sich ihre Manager regelmäßig. Das brachte ihnen Vorteile gegenüber den australischen Konkurrenten. Deren relativ zahlreiche aber kleine Unternehmen waren nur schwer zu koordinieren. Entsprechend unregelmäßig kamen die Lieferungen aus Australien in Großbritannien an, wodurch sie für viel Unruhe am Markt sorgten.⁸⁸¹ Die argentinischen Fleischfabriken passten ihre Lieferungen dagegen effektiv der Nachfrage an und versorgten den britischen Markt gleichmäßig. Das garantierte eine relative Preisstabilität, was durchaus auch den Verbrauchern zugute kam. Schließlich neigten die Schlachter dazu, die Preissteigerungen des Großhandels schnell an ihre Kunden weiterzugeben, etwaige Preissenkungen aber einzubehalten. Für die Frigoríficos zahlte sich die Koordination der Ankunft ihrer Schiffe durch sinkende Verluste bei der noch nicht durch gekühlte Lager unterstützten Vermarktung der Ware aus.⁸⁸² Aufgrund der noch geringen Marktanteile des Gefrierfleisches in England konnten die Absprachen auch nicht zu bedeutenden Preismanipulationen führen, wie das Verhalten der US-Exporteure von Kühlfleisch bereits in den 1870er Jahren gezeigt hatte.⁸⁸³

Auch beim Einkauf des Viehs arbeiteten die Frigoríficos von Beginn an zusammen, bis zur Jahrhundertwende vor allem bei Schafen. Da sich der Überseehandel mit lebenden Schafen nicht wirklich lohnte und man sie besser einfrieren konnte, exportierten argentinische Viehzüchter zwischen 1895-1900 nur rund eine halbe Million Tiere, während sie jedes Jahr die fünffache Menge an die Fleischfabriken verkauften. Das machte es den Frigoríficos recht einfach, den Schafzüchtern die Preise zu diktieren. Bei Rindern klappte das nicht, solange der Lebendexport nach Großbritannien möglich und auch profitabel war.⁸⁸⁴

Zwischen 1901-1903 sorgte eine Reihe externer Schocks für das, was staatliche Anreize über Jahrzehnte nicht wecken konnten: Zunehmendes Interesse ausländischer Investitionen an der argentinischen Fleischbranche. Der erste Schock war der „Zweite Burenkrieg“, in

⁸⁸⁰ Hanson, *Argentine Meat*, S. 56ff.

⁸⁸¹ Perren, *Meat Trade*, S. 187ff.

⁸⁸² Hanson, *Argentine Meat*, S. 62-66.

⁸⁸³ Perren, *Taste*, S. 72.

⁸⁸⁴ Hanson, *Argentine Meat*, S. 66f.

dem die britische Armee ab Oktober 1899 südafrikanischen Aufständischen gegenüberstand. Für die Verpflegung im Feld orderte das Heer große Mengen Gefrierfleisch. Das direkte Kriegsgeschäft machte vor allem eine Handelsgesellschaft aus Südafrika mit überwiegend australischer Ware, wobei die Gefrierfleischimporte aus Argentinien im Laufe des Krieges jedoch deutlich zunahm.⁸⁸⁵ Eine Dürre in Australasien dezimierte den Rindviehbestand in Australien von 9 auf 7,5 Mio. Tiere – ein zweiter heftiger Schock. Die australischen Gefrierfleischanbieter sahen sich nicht mehr in der Lage, gleichzeitig ihren südafrikanischen Vertragspartner als auch die Fleischmärkte in England ausreichend zu beliefern. So konnten die Frigoríficos den bis dato marktführenden Australiern hohe Anteile am britischen Gefrierfleischmarkt abnehmen und ihren Vertrieb schnell und systematisch ausbauen. Als der Krieg in Südafrika 1902 vorbei war, bekamen die nicht nur schlecht organisierten sondern auch ineffizient produzierenden australischen Anbieter kaum wieder Anteile am britischen Markt (s. Tabelle 27).⁸⁸⁶

Tabelle 27. Britische Rindfleischimporte 1900-05

Jahr	USA	Argentinien	Australien	Neuseeland
1900	130.045	18.688	18.733	14.061
1901	144.242	34.972	11.022	10.342
1902	103.873	41.867	2.948	10.750
1903	122.152	52.254	3.493	7.212
1904	108.635	75.977	3.447	7.938
1905	101.242	117.027	862	6.577

Gewichtsangaben in Tonnen (1000 Kilogramm); Quelle: Hanson, *Argentine Meat*, S. 129.

Am nachhaltigsten wirkte ein dritter Schock, der als gezielte wirtschaftspolitische Maßnahme aber nicht wirklich extern war. Die britische Regierung sperrte die Häfen des Königreiches für argentinisches Vieh, was den Frischfleischversand stark beflügelte.⁸⁸⁷ Dazu kamen noch Arbeits- und Verteilungskämpfe in der US-Fleischwirtschaft, welche die Position der US-Konzerne schwächten und die britischen Fleischpreise noch einmal anziehen ließen. Die argentinische Fleischbranche boomte. 'War die 1-£-Aktie von „James Nelson & Sons“ 1899 gerade 16 Schilling wert, brachte sie 1902 zeitweise wieder 84 Schilling und eine Dividende von 10% (s. Tabelle 28). „The frigoríficos found they were earning profits of

⁸⁸⁵ Hanson, *Argentine Meat*, S. 127f.

⁸⁸⁶ Perren, *Meat Trade*, 187ff, Hanson, *Argentine Meat*, S. 127ff.

⁸⁸⁷ Hanson, *Argentine Meat*, S. 122-130. Zur Schließung der Häfen siehe auch das Kapitel über die Triebkraft „Freihandel und Wirtschaftspolitik“.

between 50 and 100 per cent in the early twentieth century. [...] It was inevitable, that returns of that order should attract new entrants to the industry.⁸⁸⁸

Tabelle 28. Gewinne und Dividenden der Frigoríficos, 1892-1903

Jahr	River Plate Fresh Meat Co.			James Nelson & Sons				Sansinena	
	Handels- gewinn (€)	Dividende Vorzugs- aktie	Dividende Stamm- aktie	Handels- gewinn* (€)	Dividende Vorzugs- aktie (1.)	Dividende Vorzugs- aktie (2.)	Dividende Stamm- aktie	Nettoge- winn in \$	Dividende Stamm- aktie
1892	--	--	--	57.048	7%	7%	7%	--	5%
1893	-13.839	0%	0%	46.132	6%	6%	2,75%	57.016	0%
1894	11.116	0%	0%	63.384	8%	8%	6%	--	4%
1895	18.887	10%	0%	85.822	7%	10%	13%	--	10%
1896	51.540	10%	10%	8.167	0%	0%	0%	--	5%
1897	-7.486	0%	0%	31.834	0%	0%	0%	--	5%
1898	33.683	10%	6%	58.850	6%	6%	0%	398.152	12%
1899	49.320	10%	7%	85.733	18%	18%	5%	558.634	16%
1900	44.854	10%	7%	95.630	6%	6%	6%	635.079	25%
1901	73.078	10%	12%	85.072	12%	12%	10%	411.573	15%
1902	67.822	10%	14%	426.122	7%	47%	50%	1.833.255	50%
1903	272.475	10%	25%	--	--	--	--	--	--

Quelle: Hanson, Argentine Meat, S. 137

Die große Euphorie dieser beiden Jahre regte das Wachstum der Branche an. So fällt in diese Zeit auch die Entwicklung des Kühlfleischhandels am La Plata, von dem man sich noch höhere Gewinne versprach als von der Produktion des billigeren Gefrierfleisches. Die Experimente hatten schon 1900 begonnen,⁸⁸⁹ die erste kommerzielle Ladung erreichte dann im August 1901 die britischen Häfen. Zwar war die Qualität des Fleisches noch lange nicht mit der aus den USA zu vergleichen, doch die Exporteure waren zufrieden.⁸⁹⁰ Trotzdem zögerte die Branche, wirklich massiv in das neue Geschäft einzusteigen. Sie musste davon ausgehen, dass Kühlfleisch bei Temperaturen um 0°C nur 3-4 Wochen haltbar sein würde. Ihre wenig effizienten Frigoríficos brauchten bis dato jedoch in der Regel 30-40 Tage, um ihre Ware vom Schlachtraum auf die Tische der britischen Verbraucher zu bekommen. Nur mit verbesserter Temperaturkontrolle, stabilerer Technik und einer reduzierten Zeitspanne zwischen Schlachten und Verladen war Gewinn zu machen. Für die langsamsten Produzenten löste sich das Problem erst, als 1906 das „Linley-System“ patentiert wurde, mit dem die Lagerräume durch Formaldehyd keimfrei gemacht werden.⁸⁹¹ Dank dieser Technik

⁸⁸⁸ Perren, Taste, S. 64.

⁸⁸⁹ Hanson, Argentine Meat, S. 83.

⁸⁹⁰ England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - Chilled Beef Trade, in: Board of Trade Journal, Bd. 37 (1902), S. 320.

⁸⁹¹ Cooper, World Below Zero, S. 132.

konnte gekühltes Fleisch nun bis zu 80 Tage lang frisch gehalten werden, was zum Aufschwung der argentinischen Fleischbranche in den Folgejahren entscheidend beitrug.⁸⁹² Trotz dieser technischen Schwierigkeiten brachte der Aufschwung von 1901/02 jede Menge zusätzliches ausländisches Kapital an den La Plata. Dadurch angespornt, traute sich auch eine Gruppe Estancieros wieder ans Unternehmertum. Im April 1901 hatten sie das Projekt „Gefrierfleischfabrik der Viehzüchter“ ins Leben gerufen, das sie von Preisabsprachen der „kapitalistischen“ Frigoríficos unabhängig machen sollte. Schnell kamen Zusagen über rund 1,7 Mio. \$ zusammen. Verhaftet in landwirtschaftlicher Tradition scheiterten die Estancieros jedoch am Einsammeln des Geldes. Erst als englische Kapitalgeber versprachen, 540.000 \$ dazuzulegen, sollten die Viehzüchter zumindest 400.000 \$ aufreiben, kam die Summe 1902 zusammen. Im September schließlich gründete sich „La Blanca“ mit einem Kapital von 1,5 Mio. \$ und plante ein Frigorífico, das den argentinischen und den britischen Markt versorgen sollte.⁸⁹³ Ein Achtungserfolg, der US-Agrarinspekteur Bicknell aufhorchen ließ: „There is a new generation in which there is much new blood, and these young men are ambitious to do more than raise stock and get into the provincial or national legislative bodies.“⁸⁹⁴ Das Ambitionen aber nicht unbedingt ausreichen, zeigten andere argentinischen Unternehmungen, die bereits in der Anfangsphase scheiterten. „Enthusiasm could be aroused and pledges obtained, but never was die Spanish proverb, 'Entre dicho y hecho hay buen trecho,' more in evidence. Talk was cheap, [...]; but when assessments were made, an altogether different spirit prevailed.“⁸⁹⁵ War dieses Verhalten auch alles andere als progressiv, gaben die Gewinne der kommenden Jahre den Traditionalisten recht. Nirgendwo in Argentinien waren Investitionen um das Jahr 1900 so profitabel wie im Agrarbereich.⁸⁹⁶ Viehzüchter und Großgrundbesitzer am La Plata taten also zumindest kurzfristig gut daran, auf ihre Kernkompetenzen zu vertrauen, anstatt mit dem industriellen Know-how aus dem Norden konkurrieren zu wollen.⁸⁹⁷

Die zweite wichtige Neugründung des Jahres 1902 war nach „La Blanca“ die „La Plata Cold Storage Co.“, ein wahrlich globales Projekt. Viehhändler Daniel Kingsland hatte bei Kapitalgebern in Großbritannien, Südafrika, den USA und Monte Carlo erfolgreich für das neue Frigorífico geworben. Direkt am Rio de La Plata begannen die Gesellschafter nach

⁸⁹² The Times: Transport Of Frozen Meat, 21. Januar 1914, S. 16.

⁸⁹³ England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - New Cold Storage and Refrigerating Plant, in: Board of Trade Journal, Bd. 39 (1902), S. 219.

⁸⁹⁴ Bicknell, Animal Industry, S. 69.

⁸⁹⁵ Hanson, Argentine Meat, S. 132.

⁸⁹⁶ Randall, An Economic History, S. 115.

⁸⁹⁷ Hanson, Argentine Meat, S. 132f.

der Übernahme einer ungenutzten Konzession noch im selben Jahr mit dem Bau. Die erste Ladung konnte jedoch erst 1904 verschifft werden.⁸⁹⁸ Diese Verzögerung nicht vorhersehend umwarb Kingsland bereits kurz nach der Gründung von „La Plata“ die argentinischen Viehzüchter weiter: „With regard to cattle, the export of beef in a refrigerated or chilled state to the United Kingdom is now an accomplished fact, but is still in its infancy, and places this country in the position of being the principal competitor of the United States of North America, which has hitherto enjoyed the whole of this trade. To compete with them successfully, [...] great care should be taken to produce bullocks which will always be worth more for this purpose and command a higher price than any other.“⁸⁹⁹ 1903 kamen weitere Wettbewerber dazu: Die argentinisch-britische „Smithfield & Argentine Meat Co.“ in Zárate am Río Paraná und das tatsächlich komplett einheimisch finanzierte „Frigorífico Argentino“ in Puerto Alsina am Riachuelo. Auch in Uruguay eröffnete eine Fleischfabrik. Drei weitere Unternehmen waren geplant, scheiterten jedoch an Kapitalmangel. Dafür investierten die bereits etablierten Frigoríficos und bauten ihre Anlagen weiter aus.⁹⁰⁰

Die neuen Fabriken waren noch nicht produktionsbereit, da brachen 1903 die Ergebnisse der Branche aufgrund des ungekannnt harten Wettbewerbs, dem Ende des Burenkriegs und dem wieder steigenden US-Angebot massiv ein. Auf dem Weltmarkt kehrte Normalität ein, während die argentinische Fleischwirtschaft einen massiven Strukturwandel durchlief. Im Frühjahr 1903 öffnete Großbritannien zudem seine Grenzen wieder kurzzeitig für argentinisches Vieh, so dass rund 28.000 Rinder und dreimal so viele Schafe ungeschlachtet exportiert wurden. Sofort nach dieser kurzen Episode stieg das Frigorífico der Viehzüchter „La Blanca“ ins operative Geschäft ein und trieb im Kampf um Marktanteile die Preise für Rinder nach oben. Ab August drängte der Newcomer dann mit günstigen Fleischpreisen auf den britischen Markt und beendete die Harmonie zwischen „Sansinena“, „River Plate Fresh Meat“ und „Nelson & Sons“ endgültig. Erstmals gab es in der Fleischbranche am La Plata echten Wettbewerb, der die Viehpreise in Argentinien um rund 10% steigen ließ. Bei den Frigoríficos sank die Stimmung. Hatten die Etablierten 1902 noch mehr als 1 Mio. £ Profit gemacht, sank ihr Gewinn 1903 auf 40.000 £. Den an „La Blanca“ beteiligten Züchter, die mit den höheren Viehpreisen ihr Hauptziel erreicht hatten, war auch kein uneingeschränkter Erfolg beschieden. Schon der Markteintritt hatte ein Drittel des Grundkapitals gekostet. Pfusch beim Fabrikbau machte einen weiteren Kapitalzuschuss nötig.⁹⁰¹

⁸⁹⁸ Hanson, Argentine Meat, S. 134.

⁸⁹⁹ Bicknell, Animal Industry, S. 56.

⁹⁰⁰ Hanson, Argentine Meat, S. 134f.

⁹⁰¹ Hanson, Argentine Meat, S. 138f.

Angesichts dieses desaströsen Geschäftsjahres versuchten die etablierten Frigoríficos, den Wettbewerb schnell wieder zu beenden. Sie luden die Verantwortlichen von „La Blanca“, „La Plata“, „Smithfield & Argentine“ und dem „Frigorífico Argentino“ dazu ein, nach dem Vorbild der US-Konzerne einen Pool zu bilden. Besonders engagiert zeigten sich die britisch finanzierten Unternehmen. „James Nelson & Sons“ warben publikumswirksam in der Londoner „Financial News“ für einen Zusammenschluss der Frigoríficos.⁹⁰² 1904 sorgten Gewinneinbußen und Wertverluste dafür, dass sich der Wettbewerb tatsächlich wieder reduzierte. Im letzten Quartal brachten neue Arbeitskämpfe in den Schlachthöfen steigende Weltmarktpreise, während die US-Konzerne aufgrund der steigenden heimischen Nachfrage immer weniger Vieh und Fleisch nach Großbritannien liefern konnten. Auch aus Australien kamen jedes Jahr geringere Mengen, nur selten und unregelmäßig legten Schiffe aus Down Under in britischen Häfen an. Das für die argentinischen Produzenten positive Geschäftsjahr 1904 wurde nicht einmal getrübt, als mit dem späten Markteintritt der aus Kapstadt geleiteten „La Plata Cold Storage Co.“ zusätzlicher Wettbewerb entstand.⁹⁰³

1905 verschärfte sich die Konkurrenz weiter. Mit dem Segler „Sussex“ traf eine erste Lieferung Gefrierfleisch aus Uruguay auf dem britischen Markt ein.⁹⁰⁴ In Argentinien nahmen die „Smithfield & Argentine Meat Co.“ und das „Frigorífico Argentino“ ihren Betrieb auf. Hohe Vieh- und niedrigere Fleischpreise minderten die Gewinne und die Branche begann wieder über einen Pool zu diskutieren. Dennoch konnten „Sansinena“, „River Plate“ und „Nelson“ wie im Jahr zuvor Dividenden von 5-10% ausschütten. Auch „La Blanca“ machte gute Gewinne. 1904 waren es 84.999 \$ und im 1905 sogar 317.659 \$. Die drei Neulinge „La Plata“, „Smithfield & Argentine“ und „Frigorífico Argentino“ erwirtschafteten Verluste, die aber nicht über die üblichen Kosten einer Markteinführung hinausgingen.⁹⁰⁵

Zu diesem Zeitpunkt schien die britische Vorherrschaft in Argentinien im Allgemeinen und in der Fleischwirtschaft im Besonderen nahezu unantastbar. Von dem bis 1900 investierten Auslandskapital kam mehr als 80% aus Großbritannien, der Rest verteilte sich fast ausschließlich auf andere europäische Länder. Kapital aus den USA spielte am La Plata noch keine Rolle.⁹⁰⁶ Die meisten dieser Investitionen, speziell die in Eisenbahngesellschaften, dienten dazu, die landwirtschaftlich nutzbare Fläche des Landes auszudehnen, sie in die Weltwirtschaft einzugliedern und damit das globale Lebensmittelangebot zu erhöhen.

⁹⁰² Hanson, Argentine Meat, S. 139.

⁹⁰³ Hanson, Argentine Meat, S. 140f.

⁹⁰⁴ England Board of Trade (Hrsg.): Uruguay - Establishment of Frozen Meat Trade, in: Board of Trade Journal, Bd. 49 (1905), S. 131.

⁹⁰⁵ Hanson, Argentine Meat, S. 140f.

⁹⁰⁶ Fischer, Einfluß des Auslandskapitals, S. 4.

„Betrachtet man [...] die Entwicklung Argentiniens [...], so wird die Funktion des Landes als agrares Randgebiet der europäischen Industriekerngebiete – vor allem Englands – deutlich. In diesem System hatten die Investitionen Großbritanniens in Argentinien somit in erster Linie die Aufgabe der Erhöhung der Agrarproduktion zur Versorgung des britischen Industriekerngebietes.“⁹⁰⁷ Doch die Zeichen standen auf Veränderung der Fleischwirtschaft am La Plata. 1905 erreichte die britischen Verbraucher erstmals mehr Rindfleisch aus Argentinien als aus den USA. Die große Mehrheit der Frigoríficos setzte nun auf Kühlfleisch, allerdings nicht ausschließlich. Auch die Fleischqualität war gestiegen. Hohe Preise für magere und fleischreiche Rinder hatten die Viehzüchter motiviert, ihre Herden schneller den Anforderungen des Exportgeschäfts anzupassen. Argentiniens vorwiegend britisch finanzierte Fleischindustrie war bereit, den „American Beef Trust“ als Hauptanbieter von global gehandeltem Kühlfleisch abzulösen. Doch die US-Konzerne hatten andere Pläne.⁹⁰⁸

4.6.4. Vom „American Beef Trust“ zu Global Players

Die globale Expansion der argentinischen Fleischindustrie, wie sie nach 1905 zu beobachten war, ist unmittelbar verbunden mit der Beteiligung der US-Agrarwirtschaft an der globalen Arbeitsteilung. Sie ist eine unmittelbare Folge von Direktinvestitionen im Allgemeinen und dem Wachstum des „American Beef Trust“ im Besonderen.

Phase Eins der nordatlantischen Arbeitsteilung liegt noch vor dem US-Bürgerkrieg. Verflechtungen des europäischen und nordamerikanischen Wirtschaftsraums existierten im Agrarbereich zu dieser Zeit allenfalls punktuell. Die Agrarausfuhren der USA nach Europa stiegen nur langsam und die USA benötigten ohnehin nicht viel Außenwirtschaft, um sich zu versorgen.⁹⁰⁹ Auslandsinvestitionen waren für die gesamte US-Wirtschaft bis zum Ende des Bürgerkriegs eine zu vernachlässigende Größe, auch wenn es vereinzelte Vorstöße gab.⁹¹⁰ Nach dem Bürgerkrieg setzte Phase Zwei ein und der transatlantische Agrarhandel wuchs teilweise rasant. Zwischen der Agrarwirtschaft der USA und dem industrialisierten Europa entstand eine beiderseitige Abhängigkeit – vor allem bei Getreide und gepökeltem Schwein: Nordamerika versorgte die europäischen Verbraucher mit benötigten günstigen Lebensmitteln und diese absorbierten so das überschüssige Angebot der US-Farmer und bewahrten sie vor sinkenden Preisen. Durch die Kühltechnik setzte beim Rindfleisch eine ähnliche Entwicklung ein und um die Jahrhundertwende integrierten sich auch die nordat-

⁹⁰⁷ Fischer, Einfluß des Auslandskapitals, S. 48f, 63f, Zitat: S. 64.

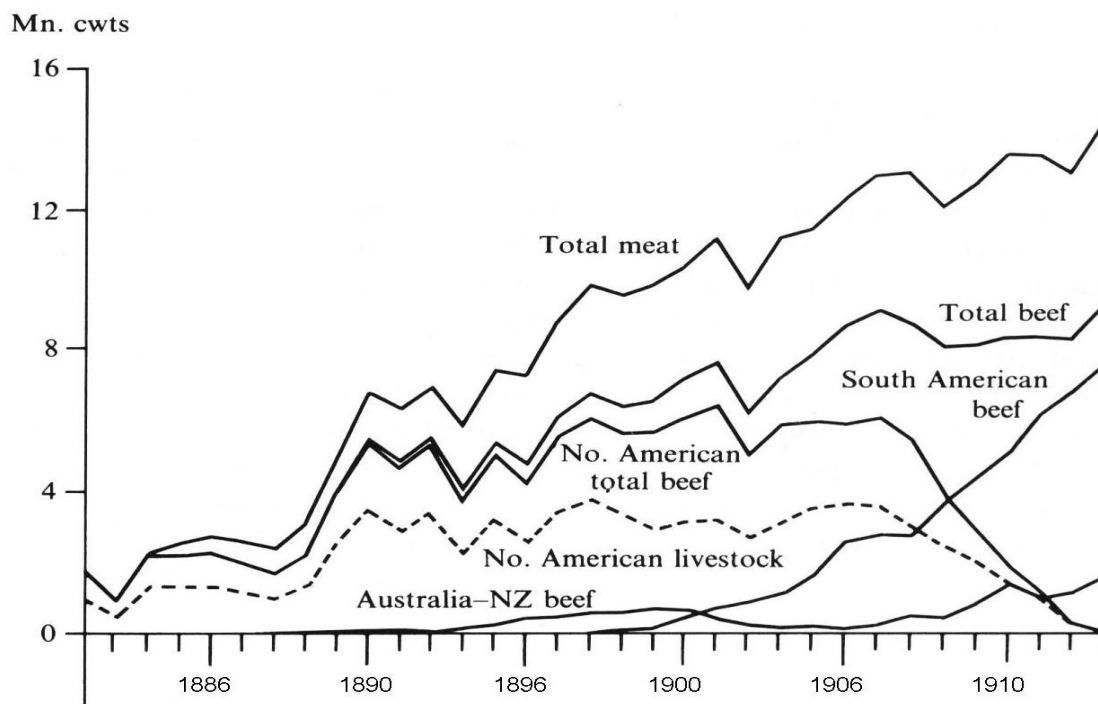
⁹⁰⁸ Hanson, Argentine Meat, S. 141.

⁹⁰⁹ Perren, Big Business, S. 591.

⁹¹⁰ Wilkins, Emergence, S. 31.

lantischen Rindfleischmärkte. In dieser Phase verstärkten Unternehmen aus den USA ihre Direktinvestitionen im Ausland. So kauften sich die US-Fleischkonzerne in den Großhandel Großbritanniens ein.⁹¹¹ Tatsächlich konzentrierten sich viele US-Investitionen in dieser Zeit auf Regionen mit kaufkräftigen Konsumenten. Um 1890 waren das vor allem Kanada und Europa. In Süd- und Mittelamerika stießen US-Investoren dagegen immer wieder auf Konkurrenz aus Großbritannien, dessen Wirtschaft sich als globaler Geldgeber etabliert hatte.⁹¹² Das erfuhr auch T. C. Eastman, Pionier des Frischfleischhandels über den Atlantikhandel, als er 1890 seine Firma mit der „River Plate Fresh Meat Co.“ fusionieren wollte. Deren Besitzer lehnten ab, wodurch Eastman klein blieb, während die Konzerne aus Chicago begannen, auch den Export zu dominieren.⁹¹³ Massiv investierten sie in ihren globalen Vertrieb. 1898 holten Japan und Russland Angebote über die Belieferung ihrer Armeen mit Pökelfleisch und Konserven ein. Im selben Jahr eröffneten „Swift & Co.“ in Tokio, Hongkong, Osaka, Shanghai, Manila, Singapur und Honolulu Vertriebsgesellschaften.⁹¹⁴

Abbildung 6) Die Entwicklung der britischen Rindfleischimporte



Quelle: Harley, World Food, S. 254.

⁹¹¹ Perren, Big Business, S. 591.

⁹¹² Wilkins, Emergence, S. 65f.

⁹¹³ Perren, Taste, S. 66f.

⁹¹⁴ Clemen, American, S. 283.

Nach 1900 begann Phase Drei, in der sich die Agrarausfuhren der USA wieder reduzierten – unterbrochen nur vom Ersten Weltkriegs.⁹¹⁵ Die relative Stabilität der zweiten Phase schwand und es wurde klar, dass die USA mittelfristig als Lieferant von Nahrungsmitteln und ganz besonders von Rindfleisch ausfallen könnten. Gegen Ende des ersten Jahrzehnts des neuen Jahrhunderts sanken die Exporte von US-Rind gen Großbritannien dramatisch (s. Abbildung 6). Solche Störungen der Außenhandelsbeziehungen bzw. eines erreichten Weltmarktgleichgewichts treten der Theorie gemäß dann ein, „wenn sich das Angebot eines Produktionsfaktors verändert, sei es, dass sich ein wichtiger Produktionsfaktor kurzfristig verknappt [...], sei es, dass sich die Faktorreichlichkeit allmählich ändert.“⁹¹⁶ In Fall des US-Rindfleischexports verknappte sich vor allem die Verfügbarkeit von günstigem Weideland. Immer mehr Farmer zogen auf die „Great Plains“ und kauften ehemalige Weidflächen der zu Beginn der 1880er für die Viehzüchter noch praktisch kostenlosen „Offenen Weide“ auf und trieben die Preise für Land in die Höhe.⁹¹⁷ Zwischen 1893 und 1899 verringerte sich der US-Viehbestand von 53 auf 44 Mio. Tiere. Dennoch stand in der „Times“ im Jahr 1900 die beruhigende Meldung, dass in nächster Zeit wohl keine Verringerung der britischen Fleischimporte aus den USA zu erwarten seien.⁹¹⁸ Dann verstärkte sich der Trend jedoch und auch alteingesessene Viehzüchter stiegen zunehmend auf den rentablen Getreidebau um. Dadurch reduzierte sich das Angebot an Schlachtvieh weiter, bei steigender Gesamtnachfrage im Inland.⁹¹⁹ Nun drohte nicht nur dem Exportgeschäft des „American Beef Trust“ auf kurze Sicht mangels Rindern das Ende, auch die Inlandsproduktion und der US-Fleischkonsum pro Kopf sollten mangels günstiger Rohstoffe sinken (s. Tabelle 29). Dazu kam, dass die Konzerne mit Hilfe ihrer Viehmärkte, auf denen sie den Viehhändlern nicht selten als Nachfragerkartell gegenüberstanden, über Jahre die Viehpreise niedrig gehalten und die unter steigenden Getreidepreisen leidende Viehzucht noch unattraktiver gemacht hatten.⁹²⁰ Gleichzeitig machte sich der fortschreitende Strukturwandel bemerkbar, der den „Mikrokosmos“ USA (Agrarland mit industrialisierter, bevölkerungsreicher Küste) nach und nach in eine Industrienation verwandelte, was sich auch an den Exportanteilen zeigte (s. Tabelle 30).

⁹¹⁵ Perren, *Big Business*, S. 591.

⁹¹⁶ Siebert, *Weltwirtschaft*, S. 28.

⁹¹⁷ Siehe dazu das Kapitel über die Triebkraft „Die Erschließung neuer Landmassen“.

⁹¹⁸ *The Times: Frozen Meat – Its Sources And Destination*, 22. Januar 1900, S. 15.

⁹¹⁹ Putnam, *Supplying*, S. 71.

⁹²⁰ *Frankfurter Zeitung: Die Fleischnot in den Vereinigten Staaten*, Nr. 246, 5. September 1912.

Tabelle 29. US-Rindfleischproduktion und US-Fleischkonsum, 1900-14

Jahr	Rind		Kalb		Fleisch Insgesamt	
	Produktion	Pro-Kopf-Konsum	Produktion	Pro-Kopf-Konsum	Produktion	Pro Kopf Konsum
1900	2.552.817	30,40	180.076	2,90	5.827.300	68,40
1905	2.950.164	32,30	252.197	2,90	6.449.629	70,40
1906	2.965.133	32,30	271.248	2,90	6.563.934	70,60
1907	2.968.308	32,00	283.949	2,90	6.705.001	71,60
1908	3.021.832	32,70	288.938	2,90	6.982.146	74,10
1909	3.136.591	33,30	299.371	3,00	6.685.950	69,80
1910	3.015.028	31,70	302.546	2,90	6.349.385	65,80
1911	2.970.576	30,80	302.092	3,30	6.744.464	68,30
1912	2.827.694	29,00	300.278	3,40	6.555.769	65,60
1913	2.804.108	28,50	275.784	3,30	6.565.748	64,60
1914	2.729.265	27,90	258.094	3,20	6.397.012	63,00

Gewichtsangaben (Produktion) in Tonnen (1000 Kilogramm); Pro-Kopf-Verbrauchsangaben in Kilogramm;
Quelle: American Meat Institute (Hrsg.): About Meat, Chicago 1954, S. 40.

Tabelle 30. Anteil der Agrarwirtschaft am US-Export, 1872-1914

Jahr(e)	Exportanteil	Jahr	Exportanteil
1872-1876	78,50%	1905	55,40%
1877-1881	80,40%	1906	56,00%
1882-1886	76,30%	1907	56,90%
1887-1891	74,70%	1908	55,50%
1892-1896	73,00%	1909	55,10%
1897-1901	65,90%	1910	50,90%
1901	65,20%	1911	51,20%
1902	63,20%	1912	48,40%

Angaben zur Agrarwirtschaft sind ohne Einbeziehung der Forstwirtschaft aber incl. der Fleischindustrie;
Quelle: U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Imports and Exports of Agricultural Products – Separate from Yearbook 1920, No. 864, Washington 1921, S. 19.

In dieser Phase betraten die Fleischkonzerne des „American Beef Trust“ im wahrsten Sinne des Wortes Neuland. Auf der Suche nach neuen Rohstoffquellen kamen sie nach Argentinien, um ihr Geschäftsmodell auf die dortige Fleischbranche zu übertragen. „The largest share of the packers' resource allocation preceding World War I were to building the same type of integrated network to coordinate the flow of meat from the Argentine Pampas to the European cities that they have fashioned two decades earlier in the United States to connect the western plains with the eastern seaboard.“⁹²¹

Es begann 1906, als „Swift & Co.“ ein erstes Übernahmeangebot für das Frigorífico „La Plata“ abgaben. Dort lehnte man zunächst einmal ab, doch bereits nach dem Bilanzschluss

⁹²¹ Chandler, Visible Hand, S. 401.

desselben Jahres änderte sich die Stimmung. Denn alle Frigoríficos hatten 1906 entweder Verluste eingefahren oder zumindest große Gewinneinbrüche erlitten. Die Gründe dafür waren vielfältig. Trockenheit und ein noch vom florierenden Vorjahresgeschäft dezimierter Viehbestand sorgten für Rinderknappheit, so dass die mageren Tiere nur zu Höchstpreisen zu bekommen waren. Ihr Fleisch war den britischen Verbrauchern aber keine Rekordpreise wert, so dass manche Schiffsladung nicht einmal kostendeckend verkauft werden konnte. Die Produktion auszusetzen war auch keine günstige Lösung, da langfristige Lieferverträge mit den Schifffahrtsgesellschaften eingehalten bzw. bezahlt werden mussten. Also wurde lieber mit Verlust geliefert und über eine Kooperation der Frigoríficos nachgedacht. Wieder waren es vor allem britische Investoren, die intensiv für eine Poolbildung warben, allen voran diesmal die Londoner Zentrale der „River Plate Fresh Meat Co.“. Die Besitzer der „La Plata Cold Storage Co.“ waren von den zumeist mageren Jahren seit der Gründung jedoch so enttäuscht, dass sie sich zum Verkauf entschlossen. Im Frühjahr 1907 kauften „Swift & Co.“ das Frigorífico für 350.000 £. Durch diese horizontale Integration konnte der US-Marktführer nun endlich wieder von dem profitieren, was die US-Packer überhaupt erst zu globalen Fleischlieferanten hatte werden lassen: Reichlich vorhandenes Weideland und günstige Zucht- und Mastkosten für Rinder.⁹²² Der „Buenos Aires Standard“ kommentierte: „The thin edge of the wedge is now introduced. The further inroads of the American Beef Trust will be watched with considerable interest.“⁹²³ Andere Zeitungen gingen in ihren Kommentaren noch deutlich weiter. Sie warnten vor der vollständigen Übernahme der argentinischen Fleischindustrie durch die Nordamerikaner, übersahen dabei allerdings, dass die Branche nie eine nationale Institution war, sondern zu großen Teilen schon immer das Eigentum global agierender Kapitalbesitzer.⁹²⁴

Die kritische Formulierung kam nicht von ungefähr. Im Vergleich zum Jahr 1903, als ein US-Agrarinspektor in Argentinien eine durchweg positive Haltung der Argentinier gegenüber den USA festzustellen können glaubte,⁹²⁵ überwog vier Jahre später das Misstrauen. „The packer came especially well branded, fresh from the investigation by the Bureau of Corporations in 1904, the unsuccessful prosecution for violation of the anti-trust law in 1905-6, and The Jungle–Neill Reynolds Report scandals of 1906.“⁹²⁶ Gerade Viehzüchter waren von Charles E. Russel nachhaltig vor dem „gewaltigen Pesthauch des gierigen Mo-

⁹²² Wilkins, *Emergence*, S. 189.

⁹²³ Hanson, *Argentine Meat*, S. 142f, 147f; Zitat: S. 143.

⁹²⁴ Hanson, *Argentine Meat*, S. 147.

⁹²⁵ Bicknell, *Animal Industry*, S. 8.

⁹²⁶ Hanson, *Argentine Meat*, S. 144.

nopols“ („The Huge Blight of a Greedy Monopoly“)⁹²⁷ und seinen Preisdrückereien auf den Viehmärkten gewarnt worden.⁹²⁸ „Swift & Co.“ ließen sich von ihrem schlechten Ruf und dem der anderen US-Konzerne jedoch nicht abhalten. Mit der Übernahme sicherte sich der Konzern rund 18,5% der Kühlfleischexporte vom La Plata, dazu 15,5% des Geschäfts mit gefrorenem Rind.⁹²⁹ Bereits ein Jahr nach „Swift & Co.“ trat die „National Packing Co.“ auf den Plan und verstärkte die Präsenz des „American Beef Trust“. Als Mitinhaber der Holding waren „Armour & Co.“ und „Morris & Co.“ ebenfalls am La Plata angekommen. Für 1,7 Mio. \$ übernahm die NPC „La Blanca“ von den einheimischen Viehzüchtern und ihren britischen Kapitalgebern. Diese Summe entsprach einem Kaufpreis von 140 Pesos pro Aktie, die auf dem Kapitalmarkt gerade mal 77 Pesos wert war. Angesichts eines solchen Angebots war die patriotische Bitte der argentinischen Regierung, auf den Verkauf zu verzichten, bei den Anteilseignern auf taube Ohren gestoßen.⁹³⁰ Schließlich hatte die Fabrik bis 1907 nur 9846 \$ Gewinn gebracht, bei einem Kapital von 1,5 Mio. \$ entsprach das einer Rendite von 0,25% in vier Jahren. Nachdem La Plata seine Kühlfleischproduktion sofort nach der Übernahme durch Swift ausgeweitet und seinen Anteil am argentinischen Fleischexport auf 27,6% gesteigert hatte, kontrollierte der „American Beef Trust“ nun über 50% der Kühlfleischausfuhren und ein Drittel der Gefrierfleischexporte. Mit „S&S“ schaute sich derweil schon der nächste US-Konzern in Argentinien um.⁹³¹ Gezwungenermaßen, wie Kindleberger erklärt. „If markets grow, the firm must grow. If the firm stops growing, it dies.“⁹³² Ist die Marktsituation oligopolistisch bleibt den wenigen Wettbewerbern also gar keine andere Möglichkeit, als dem Ausreißer hinterherzureisen und so das Gleichgewicht der Kräfte zu wahren. „Indeed, in concentrated industries there is pressure for each firm to develop a position in each important or potentially important market [...] to prevent any of its few competitors from obtaining a substantial advantage which it could put to use over a wider area.“⁹³³

Noch waren die übernommenen Fabriken aber nicht in der Lage, den Verbrauchern in Großbritannien eine Alternative zu US-Kühlfleisch zu liefern oder große Gewinne abzuwerfen. Das Fleisch der argentinischen Rinder entsprach zumeist noch immer nicht den

⁹²⁷ Russel, *Greatest Trust*, Kapitel 6.

⁹²⁸ Russel, *Greatest Trust*, Kapitel 6; 1975 erschien eine Neuauflage des Buches in der Reihe „*American Farmers and the Rise of Agrobusiness*“, denn die großen Verlierer im Spiel um die Macht auf den Fleischmärkten waren die Viehzüchter.

⁹²⁹ Hanson, *Argentine Meat*, S. 144ff.

⁹³⁰ Perren, *Taste*, S. 66.

⁹³¹ Hanson, *Argentine Meat*, S. 149f.

⁹³² Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 11.

⁹³³ Kindleberger, *Theory of Direct Investment*, S. 13.

Qualitätsanforderungen der Briten und die Effizienz der Frigoríficos hinkte denen der US-Schlachthöfe deutlich hinterher. Ihre Kapazität war gering, es gab noch viel Handarbeit, die Verarbeitung dauerte zu lange und das Geschäft mit Nebenprodukten war unterentwickelt. Also investierten die US-Konzerne zunächst massiv. Gleichzeitig suchten sie Mittel und Wege, ihre Marktanteile auszubauen. Die etablierten Frigoríficos bemerkten zwar, was auf sie zukam, hatten aber weder das Kapital noch das Know-how, diesem Wettbewerb adäquat zu begegnen. „[T]he British and Argentine firms seem to have established among themselves a rather steady and cosy working relationship which had not prepared them for the new situation in which they found themselves.“⁹³⁴

In ihrer Not suchten vor allem die britisch finanzierten Fleischfabriken ihr Heil in politischer Unterstützung. So schlugen sie dem Handelsministerium in London vor, ihre Frigoríficos mit öffentlichen Mitteln aus Großbritannien zusammenzuschließen und einen Vertrag auszuhandeln, der dem Königreich seine Fleischversorgung und den Unternehmen damit eine Mindestabnahme garantieren würde. Das Ministerium lehnte ab. In Argentinien setzten die britischen Kapitalgeber auf den schlechten Ruf der US-Packer. Die „Review of the Riverplate“ warnte die Züchter vor den Monopolbestrebungen des „American Beef Trusts“ und sinkenden Viehpreisen. Der „Buenos Aires Herold“ befürchtete sogar den totalen Verlust nationaler Souveränität, sollte die Fleischindustrie am La Plata von Chicago aus kontrolliert werden. 1909 war die Kampagne im Parlament angekommen. Zwei Abgeordnete aus Buenos Aires, Söhne einer prominenten Viehzüchterfamilie, brachten die Vorlage zu einem Gesetz ein, das gemeinschaftliches Handeln in der Fleischindustrie unter Strafe stellen sollte. „[T]hat powerful syndicate [...] will treat the docile, defenceless, and individualistic Argentine ranchers with the same or even greater ruthlessness that the 'Beef Trust' has treated its English clients, other packinghouses, and stockmen from its own country.“⁹³⁵

Was wie ein kapitalkritischer und patriotischer Appell klingt, war Peter Smith zufolge tatsächlich nur Ausdruck der Furcht britischer Kapitalinteressen. Es ging letztlich weder gegen die Abhängigkeit vom Ausland, noch gegen die Macht des Kapitals. Mit der Gesetzesvorlage versuchten die den Briten gewogenen Estancieros den Kampf zwischen britischen und US-amerikanischen Kapitalgebern um den sich globalisierenden Fleischmarkt auf die nationale politische Ebene zu tragen und ihn dort für die Briten zu gewinnen. Ihr pro-briti-

⁹³⁴ Perren, Taste, S. 76.

⁹³⁵ Smith, Politics and Beef, S. 58f, Zitat: S. 59.

ches „bandwaggoning“ konnte die Züchter allerdings mehrheitlich nicht zur Opposition gegen die US-Konzerne bewegen. Die Vorlage wurde weitgehend ignoriert.⁹³⁶

Noch fuhren die Estancieros nämlich noch sehr gut mit dem „American Beef Trust“. Seit die US-Konzerne im Land waren, stiegen die Preise für Rinder unaufhörlich. Die steigende Produktion und der intensiverte Export heizte die Nachfrage nach Qualitätsrindern an. Das motivierte die Züchter weniger zu oppositionellem Verhalten denn zu einer weiteren Verbesserung ihrer Herden. Gleichzeitig organisierten die Konzerne Viehausstellungen, deren Sieger sie teuer aufkauften und dann in Großbritannien präsentierten, um dort das alte Bild vom dünnen Criollo aus den Köpfen ihrer Kunden zu vertreiben. Obwohl sie die Klagen ihrer US-Kollegen eigentlich noch in den Ohren gehabt haben dürften, schwand das Misstrauen der Estancieros. Viele von ihnen sahen ihre Hoffnung nach einem intensiveren Wettbewerb unter den Frigoríficos erfüllt. Schließlich hatten diese vor dem Markteintritt der US-Konzerne beim Vieheinkauf wie ein Kartell agierten – wenn auch nur bei Schafen wirklich erfolgreich. US-Agrarinspektor Bicknell merkte 1903 an: „The Argentines would be very glad to see us enter more into competition with the English and others in respect of their trade.“⁹³⁷ Dabei übersahen viele Züchter, dass der Aufschwung aufgrund zunehmender Viehknappheit in den USA ohnehin gekommen wäre und dankten den Konzernen für die gute Wirtschaftslage. „The estanciero sat tight, and with him satisfied the government was calm and did not act. So, for once at least, the American packer found friends in the sellers of stock.“⁹³⁸

In Großbritannien wurden Öffentlichkeit und Verantwortliche dagegen zunehmend unruhi- ger und das nicht nur, weil sich die britisch finanzierten Frigoríficos unter Druck gesetzt fühlten und die Regierung in London um Unterstützung baten. 1909 veröffentlichte auch ein parlamentarischer Ausschuss zur Wettbewerbssituation im Fleischhandel seinen Abschlussbericht.⁹³⁹ Darin stellte er fest, dass die großen US-Packer ihren Vertrieb in Groß- britannien eher kooperativ denn in Konkurrenz zueinander führten. Zwar könnten die US- Fleischkonzerne zum gegebenen Zeitpunkt noch keine preissetzende Marktmacht ausüben, da der heimische Fleischhandel für ausreichend Konkurrenz Sorge.⁹⁴⁰ „But the Committee expressed anxieties that the position might change if the trust firms established large in-

⁹³⁶ Smith, *Politics and Beef*, S. 58ff.

⁹³⁷ Bicknell, *Animal Industry*, S. 8.

⁹³⁸ Hanson, *Argentine Meat*, S. 155f.

⁹³⁹ Committee on Combinations in the Meat Trade (Hrsg.): Report [...] Appointed to Inquire into Combinations in the Meat Trade, London 1909.

⁹⁴⁰ Committee on Combinations in the Meat Trade, Report, S. 9, 15.

terests in other beef exporting countries, particularly in South America.“⁹⁴¹ Die Kommentatoren der „Times“ schlossen sich dieser Sorge an, hofften aber immer noch auf den kaum existenten Widerstand der argentinischen Estancieros. Schon sehr bald, so die Überzeugung der Kommentatoren, würden die US-Konzerne die Viehpreise am La Plata in den Keller drücken und damit den Widerstand der Viehzüchter provozieren.⁹⁴² Angesichts des riesigen technologischen und organisatorischen Vorsprungs, den sich die vertikal integrierten US-Konzerne erarbeitet und auf ihre Töchterfirmen am La Plata übertragen hatten, trübte sich diese Hoffnung in den folgenden Monaten jedoch ein. „[T]he Swift establishment in Buenos Ayres is able to buy the best animals by reason of the use it makes of the by-products, and for the same reason it would be able to sell at the lowest rates.“⁹⁴³

Diese Vorteile, so wurde in der „Times“ verlautbart, bedrohten nicht nur die britischen Frigoríficos, auch auf dem britischen Fleischmarkt selbst drohe eine Monopolstellung der US-Packer und damit der endgültige Niedergang der britischen Viehzucht. Binnen fünf Jahren sei damit zu rechnen, dass aufgrund der steigenden US-Preise nicht nur die Kühlfleisch-, sondern auch die Viehexporte aus den USA versiegen würden. Der Viehhandel hätte jedoch als einziges noch für Wettbewerb im transatlantischen Fleischhandel gesorgt. Fiele der jetzt weg, stiegen in England automatisch die Marktanteile des „American Beef Trust“. Dagegen böte auch eine erneute Öffnung der Märkte für Rinder aus Argentinien keinen Schutz. „I am assured that nothing would be easier than for the American packers to defeat this manoeuvre. They could send their beef to England and offer it at a price which would ruin the importer of Argentine cattle. Chilled meat, moreover, matures on the long voyage between the Plate and England; live cattle would deteriorate.“⁹⁴⁴

Während die Briten mögliche Abwehrstrategien diskutierten, zogen die US-Konzerne ihr Geschäft am La Plata weiter auf. Ihnen lief langsam die Zeit davon, das Wegbrechen ihres Auslandsgeschäfts stand kurz bevor. In den Staaten diskutierte man bereits öffentlich die Notwendigkeit, künftig selbst Vieh importieren zu müssen, um die Fleischnachfrage decken zu können.⁹⁴⁵ 1910 war dann das erste Jahr, in dem aus den USA weniger als 2% des Rindfleischs in den Export gingen – Tendenz weiter fallend, bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs mit seinem hochprofitablen Kriegsgeschäft (s. Tabelle 31).

⁹⁴¹ Perren, Taste, S. 68.

⁹⁴² The Times: Combinations in the Meat Trade, 13. Mai 1909, S. 14.

⁹⁴³ Times, Beef-Packing Industry, 23. Juli 1909.

⁹⁴⁴ Times, Beef-Packing Industry, 23. Juli 1909.

⁹⁴⁵ Times, Beef-Packing Industry, 23. Juli 1909.

Tabelle 31. Anteil der Rindfleischexporte an der US-Gesamtproduktion

Jahr	Anteil	Jahr	Anteil
1907	4,80%	1911	1,30%
1908	3,41%	1912	0,86%
1909	2,03%	1913	0,79%
1910	1,50%	1914	1,68%

Quelle: Clemen, American, S. 254.

Tatsächlich war die Lage für die Fleischpacker selbst nicht ganz so dramatisch, wie es die Ausfuhrziffern in Gewichtseinheiten suggerieren. Der hohe Preis für Rindfleisch sorgte dafür, dass der Wert der US-Rindfleischausfuhren in den Jahren 1910-1914 mit rund 144 Mio. \$ sogar etwas höher war als in der Periode von 1895-1899 (s. Tabelle 32). Doch die Zeit arbeitete gegen die US-Packer. Zwischen 1905 und 1909 hatten die Fleischkonzerne noch für 183 Mio. \$ Fleisch ins Ausland geliefert.⁹⁴⁶

Tabelle 32. Wert der US-Fleischexporte

Zeitraum	Wert
1895-1899	142 Mio.
1900-1904	181 Mio.
1905-1909	183 Mio.
1910-1914	144 Mio.

Wertangaben in US-Dollar; Quelle: Clemen, American, S. 291.

Für die argentinische Vieh- und Fleischwirtschaft ging es 1910 dagegen steil nach oben. Weitere Newcomer machten sich Hoffnung auf einen erfolgreichen Einstieg und beantragten die Konzession für ein Frigorífico. Es sah ganz nach zusätzlichem Wettbewerb aus, was die Furcht vor der Macht des „American Beef Trust“ sicherlich kurzzeitig beruhigte.⁹⁴⁷ Dazu kam, dass man den Estancieros und Frigoríficos am La Plata eine Steigerung ihres Output um den Faktor 10 zutraute und von zukünftigen Fleischmassen träumen konnte – wie 35 Jahre zuvor, als erste Lieferungen aus den USA eintrafen. Gleichzeitig hofften die Briten auf steigende Einfuhren aus Australien und Südafrika und damit auf globalen Wettbewerb von britisch finanzierten Unternehmen.⁹⁴⁸

⁹⁴⁶ Clemen, American, S. 291.

⁹⁴⁷ England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - Refrigerating Plant, in: Board of Trade Journal, Bd. 71 (1910), S. 518.

⁹⁴⁸ Douglas, Meat Industry, S. 138f.

In Argentinien begannen die US-Konzerne nun damit, ihre Stellung am Markt voll auszuspielen. Wegen des schwindenden Viehangebotes in ihrer Heimat hatten sie sich seit ihrem Auftritt am La Plata darum bemüht, ihre Anteile am britischen Rindfleischmarkt auf ihre argentinischen Töchter zu übertragen. Nur so konnten sie ihre Vertriebsnetze auf der Insel versorgen. Zu diesem Zweck waren die Kapazitäten von „La Plata“ und „La Blanca“ deutlich gesteigert worden, so dass sich die Kühlfleischexporte aus Argentinien zwischen 1908 und 1910 verdoppelten. Gleichzeitig hatte sich das Angebot aus den USA reduziert, was in diesen Jahren einen Angebotsüberschuss in Großbritannien verhinderte und die Preise stabil hielt. 1910 ließ eine schlechte Futterernte die Estancieros ihre Rinder jedoch in großen Mengen auf den Markt werfen. Die sinkenden Rohstoffkosten ermöglichten es den US-Konzernen, mit relativ geringen Verlustwartungen einen Preiskampf zu eröffnen. Gegen Ende des Jahres kam so viel Rindfleisch vom La Plata auf den britischen Markt, dass dort die Preise sanken. „Chilled arrivals were altogether too heavy, and it was claimed that at November prices for cattle beef could not be put on board in Argentina at the price it was making in England.“⁹⁴⁹

Nachdem die Töchtergesellschaften der US-Konzerne mit den Viehpreisen die Produktionskosten der Branche insgesamt nach oben getrieben hatten, drückten sie nun die Verkaufserlöse auf dem britischen Markt durch gezieltes Überangebot nach unten. Was für die Konkurrenz unangenehme bis existenzgefährdende Verluste zur Folge hatte, war für die Packer aus Chicago ein strategisches Manöver. Sie konnten sich schlechte Monate leisten, in denen sie der weniger effizient produzierenden Konkurrenz Marktanteile abnahmen.⁹⁵⁰ So führte die argentinische Fleischindustrie 1911 noch einmal 523.183 Rinderviertel mehr nach Großbritannien aus als im Vorjahr. Mit 484.632 Stück ging der Löwenanteil davon auf das Konto der US-Töchter. Gleichzeitig kämpften die britischen Viehzüchter mit einer Dürre und steigenden Futterpreisen. So boten sie ihre Tiere lieber feil, als sie teuer durchzufüttern und das Fleischangebot in Großbritannien stieg rapide. Zeitweise kam allein in den Häfen so viel Fleisch an, dass die Lagerhäuser überliefen und die Schiffe verspätet entladen wurden. Damit das Fleisch nicht verderbte, floss es mit hohen Rabatten auf den Markt, was eine dramatische Preissenkung auslöste. Im 3. Quartal des Jahres stürzten die Gewinne der argentinischen Frigoríficos endgültig ab. Obwohl „Swift & Co.“ von „intelligentem Wettbewerb“ sprachen, verschifft Swifts „La Plata“ buchstäblich ohne Rücksicht auf Verluste. Als der britische Fleischmarkt bereits überlief, schloss das Unternehmen mit den

⁹⁴⁹ Hanson, *Argentine Meat*, S. 158f.

⁹⁵⁰ Wrona, *Globalisierung und Strategien*, S. 27.

Reedereien noch zusätzliche Lieferverträge über weitere 1.200 Tonnen Kühlfleisch pro Woche ab.⁹⁵¹

Die Estancieros, denen die US-Konzernen gezielt ihr bestes Vieh zu Höchstpreisen abkauften und damit auch die Beschaffungspreise der Konkurrenz in die Höhe trieben, verdienten prächtig. „Reich wie ein argentinischer Viehbaron“ lautete ein geflügeltes Wort in den Spielkasinos der europäischen Hauptstädte.⁹⁵² Was die Züchter reich werden ließ, kostete die Branche insgesamt ein Vermögen. Hatten die sieben Frigoríficos 1910 gemeinsam noch mehr als 4 Mio. \$ Gewinn gemacht, waren es 1911 gerade 600.000 \$. Das entsprach branchenweit zwar noch einer Kapitalrendite von immerhin 4%, doch die Ergebnisse waren sehr unterschiedlich verteilt. Den größten Teil der Verluste hatten die alteingesessenen britisch und argentinisch finanzierten Fabriken zu verzeichnen. Wie in Chicago wohl vorhergesehen, hatten sie der Kapitalkraft und der Kapazität der US-Frigoríficos nichts entgegen zu setzen und ließen lieber Lieferungen ausfallen, als Transportkosten für Fleisch zu bezahlen, das doch nur mit Verlust verkauft werden konnte. Damit gaben sie Marktanteile auf, die „La Plata“ und „La Blanca“ übernahmen. Ende des Jahres wickelten die US-Töchter 64% der argentinischen Kühlfleischexporte ab.⁹⁵³ So begann, wovon der Untersuchungsausschuss des britischen Unterhauses und Kommentatoren der „Times“ gewarnt hatten. Auf Vorschlag von „Smithfield & Argentine“ vereinbarten die Frigoríficos im November 1911 einen Pool, der den Anteil jedes Unternehmens am Exportgeschäft mit Großbritannien festlegte. Die US-Konzerne bekamen zwei Drittel des Handels mit Kühlfleisch, mehr als 20% des Kontingents für gefrorenes Rind und gut ein Drittel vom Schafgeschäft zugesprochen.⁹⁵⁴ Damit teilte sich der Gesamtexport auf die investierenden Nationalitäten nach dem „Primera Guerra de Carnes“ („Erster Fleischkrieg“)⁹⁵⁵ wie folgt auf: US-Konzerne 41,35%, Briten 40,15%, Argentinier 18,5% (s. Tabellen 33 & 34). „For better or for worse, United States capital took over the leadership of the Argentine meatpacking industry.“⁹⁵⁶

⁹⁵¹ Hanson, *Argentine Meat*, S. 158ff.

⁹⁵² Boris/Hiedl, *Argentinien*, S. 8; Smith, *Politics and Beef*, S. 43.

⁹⁵³ Hanson, *Argentine Meat*, S. 161ff; FN 35, 36.

⁹⁵⁴ Hanson, *Argentine Meat*, S. 163.

⁹⁵⁵ Calvet, Julio: *Un Siglo de Frío en la Ganadería Argentina*, Carhap 1977, S. 33.

⁹⁵⁶ Smith, *Politics and Beef*, S. 60.

Tabelle 33. Exportanteile der Frigoríficos, 1908-11

Firma	Gekühltes Rindfleisch				Gefrorenes Rindfleisch			
	1908	1909	1910	1911	1908	1909	1910	1911
Sansinena	8,30%	7,50%	7,40%	6,60%	16,70%	17,50%	14,50%	20,00%
River Plate	23,50%	17,70%	15,00%	10,70%	16,70%	14,80%	19,90%	19,80%
Las Palmas	7,40%	6,50%	12,60%	5,10%	16,30%	16,50%	9,20%	12,10%
La Blanca	20,40%	14,30%	16,90%	18,40%	12,70%	14,40%	10,90%	6,60%
La Plata	27,60%	38,80%	37,80%	45,60%	16,40%	10,30%	16,80%	15,80%
Smithfield/Arg.	10,30%	10,30%	5,60%	6,90%	8,60%	7,30%	7,80%	9,80%
Frig. Argentino	2,70%	4,90%	4,70%	6,70%	7,80%	12,80%	10,90%	10,70%
Frig. Uruguay	--	--	--	--	4,80%	6,40%	10,00%	5,20%

Quelle: Hanson, Argentine Meat, S. 159.

Mit der Vereinbarung begann die „Periode des Vieh- und Exportpools“ in der Geschichte der Konzentration der US-Fleischindustrie,⁹⁵⁷ die sich damit endgültig auch in eine Geschichte der globalen Konzentration des Fleischhandels verwandelt hatte. Nicht allen war die Bedeutung dieser Übereinkunft klar. Zwar lehnten die anglo-argentinischen Investoren das Chicagoer Geschäftsgebaren unisono ab, unter den Viehzüchtern am La Plata schieden sich jedoch die Geister. Jetzt griff der Konflikt der Kapitalbesitzer offen auf die Estancieros über.⁹⁵⁸ Von den beiden Parteien wurde er in die „Sociedad Rural“ und damit in die argentinische Agraroligarchie getragen, in der angesichts guter Geschäfte US-freundliche Stimmen dominierten. Es herrschte der Glaube, mit der Globalisierung des Rindfleischhandels hätte eine perfekt funktionierende Marktwirtschaft mit unabhängiger Preisbildung in Argentinien Einzug gehalten – trotz aller Warnungen aus Nordamerika. So zitierte die Zeitung „La Prensa“ den Vorsitzenden der „Sociedad Rural“ im Jahr 1911: „The North American Trust can never dictate prices or conditions to the estanciero, for the meat trade of today is subject to the law of supply and demand.“⁹⁵⁹ Dazu kam, dass die Züchter ihre ökonomische Stärke überschätzten. Im Zweifelsfall, so ihre Überzeugung, könnten sie die US-Packer jederzeit zur Raison bringen. Dabei war die Abhängigkeit zumindest wechselseitig, denn so wie die Frigoríficos Vieh benötigten, brauchten die Züchter langfristig ihre Abnehmer. Der derzeit hohe Viehpreis, von den US-Konzernen aus strategischen Gründen gerne gezahlt, ließ die Züchter diese Tatsache jedoch vergessen. Dabei hatten die betriebswirtschaftlich exakt kalkulierenden Fleischkonzerne auch operativ einen Informationsvor-

⁹⁵⁷ Arnould, Changing Patterns, S. 24.

⁹⁵⁸ Smith, Politics and Beef, S. 63.

⁹⁵⁹ Hanson, Argentine Meat, S. 156.

sprung. Sie kannten ihre Zahlen, während die Estancieros weder über ihre Produktionskosten noch über den Wert ihrer Herden Bescheid wussten.⁹⁶⁰

Während des Jahres 1912 funktionierte der Pool ohne größere Konflikte. Zwar erreichten die Preise für argentinisches Kühlfleisch in Großbritannien neue Rekorde, doch diese Entwicklung war absehbar und entsprach dem allgemeinen globalen Preisanstieg. In Argentinien selbst blieben die Preise für Vieh weiterhin hoch, sowohl die für die kühlfleischtauglichen „Chillers“ als auch für die von zweiter oder dritter Qualität, deren Fleisch eingefroren wurde oder für den heimischen Markt bestimmt war. Letztere legten im Preis sogar etwas stärker zu. Die Frigoríficos zahlten Dividenden von 6-12%, die Kapitalrendite der argentinischen Fleischindustrie betrug bei einem Anlagekapital von knapp über 20 Mio. \$ gut 13,5%. „The experience of 1912 had thus been that of a pooling arrangement at its best.“⁹⁶¹ So warb die Branche auch wieder um britisches Kapital. Die Niederlage, welche die US-Konzerne den Briten ein Jahr zuvor beigebracht hatten, wurde elegant verschwiegen. Stattdessen rühmte man die Taten britischer Unternehmer und Ingenieure in und für Argentinien und beschrieb rosige Zukunftsaussichten für britische Investitionen in die Fleischindustrie am La Plata.⁹⁶²

Nach ersten Unstimmigkeiten zwischen Swifts „La Plata“ und „Sansinea“ über die Rolle ihrer neuen Fleischfabriken in Uruguay ließ die US-Tochter „La Blanca“ im Februar 1913 den bestehenden Pool platzen. „Armour & Co.“, seit dem Ende der „National Packing Co.“ alleiniger Besitzer von „La Blanca“, hatten die Kapazität des Frigorífico zwischenzeitlich ausgeweitet und verlangten nun einen um 50% höheren Anteil am Exportgeschäft. Ein Anspruch darauf bestand keinesfalls, da die Kapazitäten der Fabriken nie Grundlage der Übereinkunft gewesen waren. Der Vertrag basierte auf den Verkaufszahlen von 1911, um einen erneuten Angebotsüberschuss auf dem britischen Markt zu verhindern und die Preise stabil zu halten. Auch „River Plate Fresh Meat“, „Sansinea“ und „Las Palmas“ lasteten ihre Anlagen gerade mal zu ungefähr 60% aus. Folgt man der Argumentation Armours, hätten auch sie einen höheren Anteil verlangen können. Um die funktionierende Übereinkunft zu bewahren, gestand man „La Blanca“ dennoch eine Erhöhung um 10% zu. „Armour & Co.“ lehnten ab. Als die bestehende Übereinkunft im April 1913 auslief, begannen die US-Töchter einen neuen Preiskampf. Zu diesem Zeitpunkt konnte der britische Markt bei stabilen Preisen monatlich ca. 200.000 gekühlte Rinderviertel aus Argentinien aufneh-

⁹⁶⁰ Hanson, *Argentine Meat*, S. 156f.

⁹⁶¹ Hanson, *Argentine Meat*, S. 169f; Zitat: S. 170.

⁹⁶² *The South American Journal: Refrigeration and the Argentine Republic*, Nr. 5, 3. August 1912.

men. Im April kamen mehr als 250.000 Viertel in den britischen Häfen an, und im Mai waren es über 300.000, zwei Drittel davon lieferten die Frigoríficos der US-Töchter. Im April 1913 exportierte Swifts „La Plata“ 75% mehr als im April des Vorjahres. Armour's „La Blanca“ steigerte seine Ausfuhren um 37%. Als die Kapazität der britischen Lager erschöpft war, brachen die Fleischpreise in England um bis zu einen Drittel ein. Kühlfleisch brachte kaum mehr als gefrorene Ware, zeitweise sogar weniger. Die argentinisch und britisch finanzierten Frigoríficos gaben den Kampf auf und boten ihren für Kühlfleisch reservierten Frachtraum auf dem Markt an.⁹⁶³

Als Reaktion auf den erneuten Preiskrieg wurde dem argentinischen Parlament am 13. Mai 1913 ein zweites Mal der Gesetzesentwurf zur Bekämpfung des „American Beef Trust“ aus dem Jahr 1909 vorgelegt. Ein Monat später richtete der Abgeordnete Juan J. Atencio eine Anfrage an den Landwirtschaftsminister, in der es um die Existenz eines Fleischtrusts in Argentinien ging. Darüber hinaus prangerte er die steigenden Verbraucherpreise an, warf den US-freundlichen Züchtern Kurzsichtigkeit vor und warnte vor einem Monopol. „Though he claimed to represent consumers as well as producers, it is clear that Atencio and his supporters spoke out mainly in behalf of British packers and their cattle-raising clients.“⁹⁶⁴ Tatsächlich mobilisierten diese ein weiteres Mal jede ihnen gewogene politische Stimme, um ihre Marktanteile in Argentinien zu halten. Parallel zur Offensive ihrer Lobbyisten im argentinischen Parlament fragten sie am 27. Mai beim britischen Botschafter in Buenos Aires an, ob das Auswärtige Amt in London nicht seinen Einfluss geltend machen könnte. Doch das Auswärtige Amt lehnte eine Intervention ab. Schließlich profitierten die englischen Verbraucher und Wähler ganz außerordentlich von dem günstigen Fleisch aus Argentinien. Das Landwirtschaftsministerium aber zeigte durchaus Interesse daran, die Fleischpreise zu stabilisieren. Ergebnis des Tauziehens im Kabinett war ein Schreiben, in dem die britische Regierung der Regierung in Buenos Aires ihr Wohlwollen versicherte, sollte diese maßregelnd auf eventuell bestehende Exportmonopole reagieren wollen. Argentiniens Agrarminister formulierte daraufhin einen Gesetzesentwurf, der exzessiven Exporthandel mit zusätzlichen Steuern belegt hätte. Da die mächtige Lobby der Züchter das Gesetz jedoch rundweg ablehnte, hatte es im Parlament keine Chance.⁹⁶⁵

Gleichzeitig erhöhten die anglo-argentinischen Frigoríficos den Druck auf die Regierung und das Agrarministerium in Buenos Aires begann mit Nachforschungen. Die US-Töchter

⁹⁶³ Hanson, *Argentine Meat*, S. 170-175.

⁹⁶⁴ Smith, *Politics and Beef*, S. 63ff.

⁹⁶⁵ Smith, *Politics and Beef*, S. 61ff.

erklärten die Ausweitung der Produktion mit langfristigen Lieferverpflichtungen und die niedrigen Fleischpreise in Großbritannien zum bloßen Ergebnis des Spiels von Angebot und Nachfrage. Dank ihrer hohen Produktivität könnten sie mit beidem gut leben. Bereitwillig boten sie an, der Regierung ihre Geschäftsbücher zu öffnen. Tief beeindruckt von dieser geschickten Öffentlichkeitsarbeit verzichtete die Regierung auf eine Überprüfung der Bilanzen. Stattdessen schlug sie vor, den Wettbewerb durch eine Öffnung des britischen Markts für Lebendvieh zu beleben. Zwar wären die hohen Fleischpreise in Argentinien damit tendenziell weiter gestiegen, doch das tangierte die Agrarier nicht. Sie erklärten, an den hohen Inlandspreisen seien die Trockenheit, die hohe Steuerbelastung der Viehzüchter und die zu zahlreichen städtischen Schlachter und Einzelhändler schuld.⁹⁶⁶ Damit war die Argumentation der Konservativen zum Thema Fleischpreise ebenso global wie der Preisanstieg selber. Unterschiede gab es in der Bewertung der US-Konzerne und des globalen Handels an sich. Während er im Viehüberschussland Argentinien die Einkommen der Züchter garantierte, fürchteten die Viehwirte Europas die ausländische Konkurrenz.⁹⁶⁷ Den Versorgungsproblemen städtischer Verbraucher standen jedoch beide Gruppen recht ignorant gegenüber.⁹⁶⁸

Angesichts dieser Untätigkeit bewertete Juan B. Justo, sozialistischer Abgeordneter aus Buenos Aires, die konsumentenfreundliche Rhetorik von Teilen der Viehzüchter als bloßen Warnruf der landbesitzenden Klasse. Er plädierte seinerseits für öffentliche Schlachthöfe unter der Kontrolle von Kommunen, Provinzregierungen oder Genossenschaften, so wie es auch die deutschen Sozialdemokraten in der Diskussion um die Fleischversorgung der großen Städte taten.⁹⁶⁹ Grundsätzlich sei ein Trust ja nicht verkehrt, so Justo. Solange er die Produktion effizienter mache und unter demokratischer Kontrolle stünde, sei er ein Schritt in die richtige Richtung. Angesichts solcher Forderungen berief das Parlament am Ende der großen Debatte einen Ausschuss ein, aus dem Justo ausgesperrt blieb. Seine Arbeit blieb ergebnislos. Am 30. August brachten Vertreter von Verbraucherinteressen eine Gesetzesvorlage ein, die bei Zustimmung alle Zusammenschlüsse und Verträge zum Nachteil der Konsumenten illegal gemacht hätte.⁹⁷⁰ Das auch sie keine Mehrheit gefunden haben wird, lässt folgende Aussage von Peter Smith vermuten: „All the bills were shelved and

⁹⁶⁶ Smith, *Politics and Beef*, S. 65.

⁹⁶⁷ Siehe dazu das Kapitel „Die Produzentenvertreter“ in Abschnitt 5.

⁹⁶⁸ Smith, *Politics and Beef*, S. 65f.

⁹⁶⁹ Schmid, *Fleischwucher!*, S.30ff.

⁹⁷⁰ England Board of Trade (Red.): *Proposed Anti-Trust Legislation in Argentina*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 82 (1913), S. 742.

forgotten. This inaction represented a victory for the pro-American stockman and the Chicago-based companies.⁹⁷¹

Der „Segunda Guerra de Carnes“ („Zweiter Fleischkrieg“)⁹⁷² hielt das gesamte Jahr 1913 an. Insgesamt führten die Frigoríficos rund 32% mehr gekühltes Rindfleisch als 1912 aus. Zwei Drittel davon bestritten die US-Töchter und verantworteten damit massive Preisrückgänge. Das weniger beliebte Gefrierfleisch wurde dagegen zu 36% weniger exportiert und der Handel mit Schafffleisch brach sogar um mehr als 40% ein. So gab es gekühltes argentinisches Rind in England zeitweise günstiger als das eigentlich billigere Gefriergut. Im Ergebnis verloren die Frigoríficos aufgrund dieses Preiskampfes im Jahr 1913 zusammen rund 1,5 Mio. \$. Bilanzen der „River Plate Fresh Meat Co.“ sind dabei nicht einbezogen. Auch Armour's „La Blanca“ verlor mehr als 300.000 \$, wohingegen Swifts „La Plata“ einen Gewinn von fast 600.000 \$ ausweisen konnte. Größter Verlierer war das „Frigorífico Argentino“, das bis September gut 700.000 \$ verlor und endgültig aufgab. „S&S“ (jetzt: „Sulzberger & Sons“) mieteten die Fabrik mit Kaufoption für drei Jahre. Wieder verstärkte sich die Präsenz des „American Beef Trusts“ in Argentinien.⁹⁷³

Auf dem britischen Fleischmarkt hinterließ diese Machtverschiebung nachhaltige Spuren. Die US-Konzerne handelten 1913 insgesamt 20% des Rindfleischs, das in Großbritannien über die Ladentheken gegangen war und damit mehr als die Hälfte der importierten Ware überhaupt. Auf dem Londoner „Smithfield Markt“ kontrollierten die Packer sogar fast die Hälfte des gesamten Rindfleischhandels und damit 57% des Angebots.⁹⁷⁴ Das britische „Board of Trade Journal“ kommentierte: „Notwithstanding the large volume of United Kingdom trade with Argentina, British activity in the important meat industry in that country is not keeping pace with that of United States capitalists, who are seeking to acquire a controlling influence in this trade. [...] It is hoped that the United Kingdom will enter into the meat industry of Argentina with renewed vigour, and aim at working it on up-to-date lines.“⁹⁷⁵ Ein Jahr nach diesem Appell beantragte eine Gruppe britischer Kapitalbesitzer die Konzession für ein Frigorífico.⁹⁷⁶ Zur selben Zeit entschloss sich die britische „Union Cold Storage Company“ zur Investition in die Kühlfleischbranche am La Plata.⁹⁷⁷

⁹⁷¹ Smith, *Politics and Beef*, S. 67f, Zitat: S. 68.

⁹⁷² Calvet, *Siglo de Frío*, S. 42.

⁹⁷³ Hanson, *Argentine Meat*, S. 182ff, FN 65.

⁹⁷⁴ Perren, *Big Business*, S. 601.

⁹⁷⁵ England Board of Trade (Hrsg.): *Argentina – United States Meat Trust*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 83 (1913), S. 597.

⁹⁷⁶ England Board of Trade (Hrsg.): *Argentina – Cold Storage Plant*, in: *Board of Trade Journal*, Bd. 87 (1914), S. 81.

⁹⁷⁷ Hanson, *Argentine Meat*, S. 185.

In Chicago warnte dagegen die „American Meat Packers Association“ vor steigenden Fleischpreisen und einer Mangelerkrankung in den USA – ohne ihr globales Geschäft und den am La Plata existierenden Fleischüberschuss zu erwähnen. Mit einem Appell an den Patriotismus versuchte die Packerlobby, die Farmer zu verstärkten Zuchtleistungen und einem höheren Viehangebot zu bewegen: „Unless the farmers of the United States are educated at once to the necessity of raising cattle, a period of national decline will set in within the next ten years.“ US-Zeitungen rückten diese Panikmache mit Hinweisen auf das Angebot aus Argentinien und Australien immerhin halbwegs zurecht.⁹⁷⁸ Tatsächlich wurden die Grenzen der USA noch im selben Jahr für erste Viehlieferungen aus dem Ausland geöffnet. 1914 exportierte Kanada dann mehr als 200.000 Rinder in die USA. Die Vereinigten Staaten waren ein Fleischimportland geworden, das US-Auslandsgeschäft versiegte.⁹⁷⁹ In der „Times“ stand dazu: „[T]he actual cessation of exports has come more suddenly and dramatically than most people looked for.“⁹⁸⁰

Während sie in den USA noch Panik zu schüren versuchten, schufen die Konzerne in Argentinien Tatsachen. In dem Preiskampf, den sie der Branche aufgezwungen hatten, dezimierten sie die Konkurrenz weiter. Im Januar 1914 verkündete ein Artikel in der „Times“, dass mit der „River Plate Fresh Meat Co.“ und dem Frigorífico „Las Palmas“ von „Nelson & Sons“ zwei Pioniere des argentinischen Kühlfleischgeschäfts eine Fusion anstrebten.⁹⁸¹ Zwei Monate später ging die 2 Mio. £ schwere „British and Argentine Meat Co.“ aus dieser Fusion hervor, in der Hoffnung, umfangreiche Synergieeffekte erzielen zu können. Unmittelbar konnte das Unternehmen vor allem die Vermarktung seines Fleisches in Großbritannien deutlich verbessern. „Nelson & Sons“ brachten 1100 Einzelhandelsläden in die Verbindung ein, „River Plate“ steuerte 450 Filialen und seinen Großhandel bei.⁹⁸² Neben Synergien zählt bei jeder Fusion jedoch vor allem die Steigerung der Produktivität. So verloren 1000 Männer ihren Job, als die „British and Argentine Meat Co.“ das Frigorífico „Las Palmas“ schloss und die Produktion in Campana konzentrierte.⁹⁸³

Kurz zuvor hatten die argentinischen Fleischproduzenten die Bedingungen für einen neuen Pool ausgehandelt. Während die wichtigsten Treffen dabei im April und Mai in London

⁹⁷⁸ Times, American Meat Packers, 23. September 1913.

⁹⁷⁹ U. S. Department of Agriculture (Hrsg.): Report No. 109 – Meat Situation in the United States, Part I: Statistics of Live Stock, Meat Production and Consumption, Prices, and International Trade for many Countries, Washington 1916, S. 36.

⁹⁸⁰ The Times: Frozen Meat Trade – Increase in Imports, 16. Januar 1914, S. 30.

⁹⁸¹ The Times: Proposed Meat Trade Amalgamation – River Plate and James Nelson, 24. Jan 1914, S. 8.

⁹⁸² The Times: Argentine Meat Trade Competition; Meat Trade Fusion – Details of the Nelson-River Plate Scheme – Capital of Two Millions, 30. März 1914, S. 21.

⁹⁸³ The Times: The River Plate Meat Trade – Important Establishment to be Closed, 2. Juli 1914, S. 23.

stattfanden, trafen sich Manager der US-Packer auch noch in Chicago, um die Position des „American Beef Trust“ abzustimmen.⁹⁸⁴ Wahrscheinlich im Juni hatten alle Beteiligten den neuen Bedingungen zugestimmt, die das neue, von den US-Töchtern erzwungene Kräfteverhältnis widerspiegeln. Blieben den britischen Unternehmen noch 29,64% am argentinischen Exportgeschäft und brachten es die argentinischen Firmen auf gerade mal 11,86%, kontrollierten die US-Töchter nun gut 58% des Gesamtgeschäfts. Ihr Anteil am Kühlfleischhandel dürfte noch höher gewesen sein, da die US-Töchter von Beginn an bemüht waren, die weniger profitable und an Bedeutung verlierende Herstellung von Gefrierfleisch auf die Kühlfleischproduktion umzustellen.⁹⁸⁵ Damit kompensierten sie die Umsatz- und Gewinneinbußen aus dem absterbenden US-Export und verhinderten so das „Versinken“ ihrer Investitionen in Großbritannien.⁹⁸⁶

Tabelle 34. Anteile der US-Firmen am argentinischen Rindfleischexport

1906	1907	1908	1909	1910	1911*	1912*'	1913*''
16,3%	16,8%	35,6%	35,3%	41,2%	44,7%	42,6%	58,0%

*Jan.-Nov. 1911; *'Dez. 1911-Mär. 1913; *''Apr. 1913-Jun. 1914; Quelle: 1906-08: Hanson, Argentine Meat, S. 151, 159, eigene Berechnungen; 1909-14: Perren, Meat Trade, S. 209.

Insgesamt kontrollierte das Kartell der US-Konzerne nun gut ein Drittel der globalen Kühl- und Gefrierfleischproduktion.⁹⁸⁷ Trotz dieser Kontrolle blieb die große Bedeutung, die das Engagement der Packer aus Chicago am La Plata auf die Weltwirtschaft hatte, weitgehend unerkannt. Bemerkte wurde vielfach nur, dass das Rindfleisch für die britischen Großstädte nicht mehr aus den USA sondern aus Argentinien geliefert wurde. Diese Interpretation des globalen Wandels anhand „internationaler“ Außenhandelsstatistiken legte Analytikern und Kommentatoren den Schluss nahe, dass Argentinien die USA kurz vor dem Ersten Weltkrieg als Hauptanbieter auf dem sich globalisierenden Rindfleischmarkt abgelöst hat. So schrieb Kuno Waltemath in einem Beitrag zur „Fleischnotdebatte“ im Deutschen Reich aus dem Jahr 1913, dass Großbritannien solange unter der Macht des „American Beef Trust“ gelitten habe, bis auch argentinisches und australisches Fleisch auf die englischen Märkte gelangte. Dabei prognostizierte er das längst Faktische für die Zukunft: „Aber es ist nur eine Frage der Zeit, bis der Chicagoer Trust seine Hand auf Argentinien und Australien ge-

⁹⁸⁴ Hanson, Argentine Meat, S. 185.

⁹⁸⁵ Smith, Politics and Beef, S. 68.

⁹⁸⁶ Perren, Big Business, S. 602.

⁹⁸⁷ Hanson, Argentine Meat, S. 185.

legt hat. Alle Wege drängen dazu.⁹⁸⁸ Entsprechende Fehlschlüsse leisteten sich sogar 1914 noch ein USA-Korrespondent im Wirtschaftsteil der Londoner „Times“. Die US-Fleischkonzerne hätten ihr Auslandsgeschäft an Argentinien verloren, hieß es da.⁹⁸⁹ Hätte sich der Autor weniger auf nationale Handelsstatistiken als auf die Brancheninformationen der ihn bezahlenden Zeitung gestützt, wäre ihm klar geworden, dass die US-Konzerne ihr Auslandsgeschäft nur an den La Plata verlagert hatten (s. Tabelle 35).

Tabelle 35. Anteil der US-Konzerne am britischen Markt für Importrindfleisch

Jahr	Exporte aus den USA	Exporte aus Argentinien	Gesamlexport (USA + Arg.)	Marktanteil in Großbritannien
1905	43.939	--	43.939	44,30%
1906	47.766	9.021	56.787	52,30%
1907	47.588	9.117	56.705	50,50%
1908	28.190	14.692	42.882	39,10%
1909	16.854	30.129	46.983	39,40%
1910	9.392	40.883	50.275	36,90%
1911	3.431	51.793	55.224	38,30%
1912	120	68.341	68.461	37,60%
1913	29	79.951	79.980	47,30%

Mengenangaben in Tonnen (1000 Kilogramm); Quelle: Tabellen 17 & 34, eigene Berechnungen.

Binnen fünf Jahren war es den US-Konzernen gelungen, ihre Anteile am britischen Frischfleischmarkt nahezu vollständig auf Tochterfirmen am La Plata zu übertragen und dabei ihr Angebots auf dem Weltmarkt in absoluten Zahlen fast zu verdoppeln. Argentinische Frigoríficos mussten Marktanteile lassen. Diese Entwicklung verschweigen die am Nationalstaat orientierten Handelsstatistiken, auf die sich auch die traditionelle Außenwirtschaftstheorie stützt. Alfons Lemper formuliert es folgendermaßen: „Weil sie von Ländern ausgeht und keine Unternehmen als gestaltende und marktorientierte Akteure kennt, kommt auch der Markt in diesem System nicht vor. [...] Ökonomie vollzieht sich dort als ein Prozeß der Allokation bzw. Umallokation von gegebenen Ressourcen. [...] [Aber] Ressourcen, die das industrielle Produktionspotential darstellen, [...] sind nicht statisch und werden nicht umallokiert, sondern sie werden gemacht. Sie sind das Ergebnis eines gewaltigen Or-

⁹⁸⁸ Waltemath, Kuno: Der Kampf gegen Fleischsteuerung und Fleischnot, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Bd. 37 (1913), S. 155-179, S. 174.

⁹⁸⁹ Times, American Packing Industry – Increased Home Demands, S. 21.

ganisationsprozesses.“⁹⁹⁰ Organisatoren dieses Prozesses waren am La Plata in erster Linie global operierende Kapitalbesitzer und die von ihnen beauftragten Manager: Erst britische Fleischhändler und später der „American Beef Trust“. Vor allem letzterer mobilisierte die Ressourcen, welche aus einem Land mit großen aber wilden Herden und einer ineffizienten Fleischbranche die größte Fleischexportregion der Erde machten. Die argentinische Nation war dagegen kein eigenständig agierender Konkurrent der USA. Solche Beispiele zeigen deutlich, dass Geschäfte auf dem Weltmarkt nur selten „internationale“ sondern zumeist „transglobale“ Wirtschaftsbeziehungen repräsentieren.⁹⁹¹

⁹⁹⁰ Lemper, Alfons: Globalisierung des Wettbewerbs, Bremen 1994, S. 53.

⁹⁹¹ Koch, Eckart: Globalisierung der Wirtschaft – Über Weltkonzerne und Weltpolitik, München 2000, S. 4.

4.7. Integration und Opposition

Der Expansionsdrang der US-Konzerne und damit die Globalisierung des Fleischhandels waren mit der Übernahme der absoluten Mehrheit der argentinischen Fleischproduktion noch nicht beendet. Schon zu Beginn der Preisschlacht um die Fleischindustrie am La Plata setzten die Packer zum Sprung über den Pazifik an. Die Fleischproduzenten Australasiens hatten nie eine wirklich gute Marktposition im globalen Fleischgeschäft gehabt. Ihre kaum mechanisierte, wenig effiziente Produktion, der aufgrund der vielen kleinen Manufakturen unkoordinierte Vertrieb und die langen Wege zu den industrialisierten Zentren Europas und Nordamerikas hielten ihre Transaktions- und Transportkosten empfindlich hoch. Dazu kam, dass sich die Australier auf das Geschäft mit gefrorenem Rindfleisch konzentrierten, während die Neuseeländer auch weiterhin Schaf anboten. Als in den 1890er Jahren die britischen Fleischpreise stark sanken und die argentinischen Frigoríficos immer erfolgreicher gefrorenes Rind verschifften, erzielten die australischen Anbieter kaum noch Gewinn. Nun überlegten sie, ob sie mit ihrem kaum zweitklassigen Fleisch auf weniger verwöhnte europäische Märkte ausweichen könnten. Auch über den Handel mit lebendem Vieh dachten die Australier noch einmal ernsthaft nach.⁹⁹² Während des Zweiten Kriegs in Südafrika erfuhr die Branche in Down Under um die Jahrhundertwende noch einmal einen Aufschwung. Doch als der Krieg endete und Dürren über Jahre die Futtermittelernten dezimierten, versank sie in globaler Bedeutungslosigkeit.

1911 sondierten Vertreter der US-Fleischkonzerne erstmals die Lage in Australien.⁹⁹³ Zwei Jahre später begann die „American Meat Co.“, besser bekannt als „Swift Meat Exporting Co.“, ihr operatives Geschäft in Australien. Unter dem Firmennamen „Australien Meat Export Co.“ investierte Weltmarktführer „Swift & Co.“ mehr als 1 Mio. £ in das neue Geschäft.⁹⁹⁴ Ziel des Unternehmens war es, die Westküste der nun auf Fleischimporte angewiesenen USA kostengünstig mit gekühltem Rind beliefern zu können. Allerdings gestaltete sich dieser Plan als schwierig, da Fleisch bei um die 0°C die lange Fahrt über den Äquator nur überstehen konnte, wenn die Frachträume per „Linley-Verfahren“ sterilisiert worden waren. Doch die USA hatten den Verkauf von Fleisch, das mit Formaldehyd in Kontakt gekommen war, verboten.⁹⁹⁵ So konnte Swift auf dieser Route zunächst nur das billigere Gefrierfleisch vermarkten und der Kühlfleischhandel zwischen Australasien, den USA

⁹⁹² Sinclair, Report, S. 18.

⁹⁹³ The Times: Australia and the American Meat Trade – Government Memorandum, 28. Feb 1911, S. 5.

⁹⁹⁴ England Board of Trade (Hrsg.): Australia – American Meat Corporation starts Operations, in: Board of Trade Journal, Bd. 80 (1913), S. 739.

⁹⁹⁵ England Board of Trade: Prospects of Australian Meat and Butter Trade with San Francisco, in: Board of Trade Journal, Bd. 83 (1913), S. 389f.

und Europa musste noch bis nach dem Ersten Weltkrieg auf den Durchbruch warten. Nichtsdestotrotz hatte sich der „American Beef Trust“ durch Swifts Engagement eine hervorragende Ausgangsposition geschaffen. Mit seiner wahrhaft weltweiten Reichweite war das Ziel nicht mehr nur die Kontrolle der atlantischen Fleischmärkte. Nun ging es um die globale Kontrolle des Fleischhandels per se.⁹⁹⁶

Doch nicht nur die Angebotsseite sorgte für eine weitere Globalisierung des Handels mit Rindfleisch über das atlantische „Beef Triangle“ Großbritannien-Argentinien-USA hinaus. Auch andere europäischen Länder drängten langsam aber sicher als Nachfrager auf den globalen Frischfleischmarkt. Aufgeschreckt von den Preissteigerungen, die Fleisch auf ihren häufig noch abgeschirmten Heimatmärkten erfuhr,⁹⁹⁷ hofften immer mehr Menschen im sich industrialisierenden Europa auf günstiges Angebot aus dem Ausland. Spätestens 1910 war klar, dass dieses Verlangen in absehbarer Zeit für zusätzliche Nachfrage auf dem globalen Fleischmarkt sorgen würde. „Agitation has now gone so far that it is most likely that Germany, Austria, Hungary, Switzerland, France, and Italy will be compelled to open their frontiers to supplies of foreign meat.“⁹⁹⁸ Da hatte die Teuerung in Deutschland ihren Vorkriegshöhepunkt der Jahre 1911-1913 noch nicht mal erreicht. Spätestens 1914 war es dann soweit. Bis dahin absorbierten die britischen Fleischkonsumenten 95% des weltweit produzierten Kühl- und Gefrierfleisches. Nun gingen erste Lieferungen nach Deutschland, Frankreich, Österreich-Ungarn und Belgien und in Großbritannien sorgte man sich, dass durch das abfließende Angebot die Preise bei ihnen noch weiter steigen würden.⁹⁹⁹ Die zusätzliche Nachfrage trieb vor allem den „American Beef Trust“ dazu an, noch mehr und in weiteren Ländern zu produzieren. Im März 1914 begannen die Bauarbeiten für eine Fleischfabrik von „S&S“ nahe Sao Paulo in Brasilien. Andere US-Konzerne folgten.¹⁰⁰⁰ Während die US-Konzerne am Pazifik noch strategisch agierten und auch Brasilien zu erschließen begannen, hatten sich die atlantischen Rindfleischmärkte nicht zuletzt durch das Wirken der US-Konzerne bereits integriert. Alles in allem erhöhten sich die Ausfuhren von frischem Rindfleisch (gekühlt oder gefroren) der wichtigsten Fleischexportländer von der Mitte der 1890er Jahre bis zum Ersten Weltkrieg rapide. Verschifften die USA, Argentinien, Australien und Neuseeland 1895 zusammen rund 265 Mio. Pfund (lb) Fleisch, war es 1912 mit 913 Mio. Pfund (lb) schon weit mehr als das Dreifache.¹⁰⁰¹ Der größte Teil davon

⁹⁹⁶ Wilcox, *Competition and Monopoly*, S. 251f.

⁹⁹⁷ Siehe dazu den Abschnitt „Deutscher Protektionismus und die 'Fleischnot'“.

⁹⁹⁸ Douglas, *Meat Industry*, S. 136.

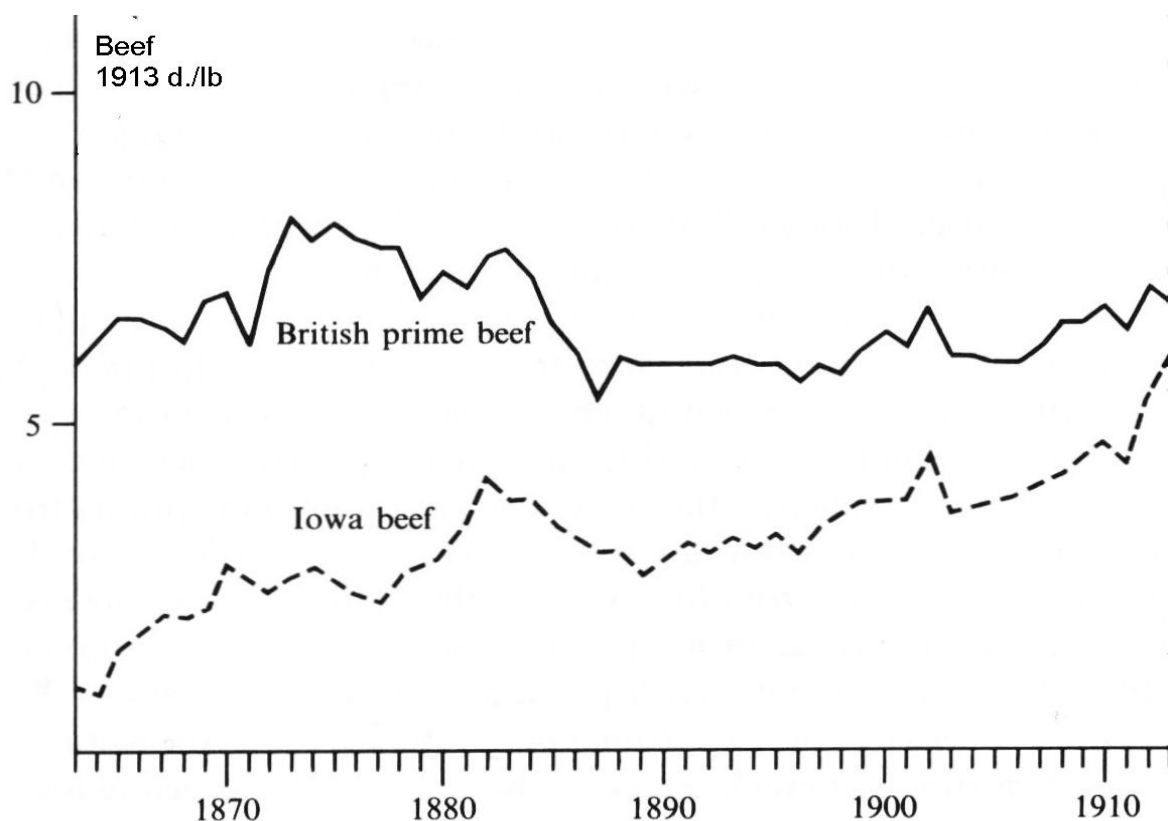
⁹⁹⁹ *The Times: Cattle and Beef - The Upward Tendency of Prices*, 8. Juni 1914, S. 14.

¹⁰⁰⁰ Wilkins, *Emergence*, S. 190.

¹⁰⁰¹ U. S. Department of Agriculture, Report No. 109 – Part I, S. 79.

überquerte den Atlantik, 1895 vor allem noch auf der Strecke USA-Großbritannien, 1912 dann von Argentinien nach Großbritannien. Durch diesen Austausch näherten sich die Preise jenseits und diesseits des Atlantiks einander an. Während sie in Großbritannien vor allem in den 1880er Jahren massiv gefallen waren, um dann eine Weile auf diesem relativ niedrigen Niveau zu verharren, stiegen sie in den USA mit Beginn der 1890er Jahre nachfragebedingt stark an. In den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg sorgten Rinderknappheit und die weiter steigende Binnennachfrage in den Vereinigten Staaten für einen weiteren Preisschub. Zwar stiegen in dieser Zeit auch die britischen Preise wieder, jedoch weniger heftig, so dass sie sich insgesamt weiter annäherten. (s. Tabellen 36, 37 & 38) Das machte die Integration der nordatlantischen Rindfleischmärkte perfekt, wie bereits C. Knick Harley anhand ähnlicher Zahlen festgestellt hat (s. Abbildung 7).

Abbildung 7) Die Integration der nordatlantischen Rindfleischmärkte



Quelle: Harley, World Food, S. 247.

Tabelle 36. *Fleischpreisindizes für Großbritannien (Großhandel)*

Jahr	Rindfleisch	Schafffleisch	Schweinefl.	Ernährung	Gesamt
1871	111,2	98,6	117,9	144,1	135,6
1872	114,7	104,2	98,2	147,3	145,2
1873	126,3	111,8	97,9	153,4	151,9
1874	123,3	95,8	109,6	152,5	146,9
1875	127,6	115,3	125,3	148,9	140,4
1876	124,1	116,7	128,0	148,0	137,1
1877	122,4	115,3	114,7	154,8	140,4
1878	124,1	113,9	92,5	144,1	131,1
1879	113,8	109,7	82,3	138,9	125,0
1880	122,4	113,9	95,9	140,9	129,0
1881	113,8	112,5	109,9	138,6	126,6
1882	124,1	119,4	127,1	141,0	127,7
1883	125,9	120,8	127,2	139,7	125,9
1884	119,0	106,9	118,0	123,9	114,1
1885	108,6	94,4	97,1	115,4	107,0
1886	100,0	100,0	90,4	109,9	101,0
1887	91,4	87,5	101,1	106,5	98,8
1888	101,7	97,2	107,3	110,5	101,8
1889	100,0	105,6	99,7	110,4	103,4
1890	100,0	104,2	88,2	108,5	103,3
1891	101,7	97,2	90,8	116,3	106,9
1892	98,3	93,1	97,9	109,9	101,1
1893	98,3	90,3	127,0	108,6	99,4
1894	93,1	97,2	105,0	101,9	93,5
1895	93,1	98,6	93,5	98,9	90,7
1896	91,4	90,3	82,7	93,3	88,2
1897	93,1	94,4	84,9	97,4	90,1
1898	87,9	91,7	86,6	102,2	93,2
1899	94,8	94,4	85,8	98,0	92,2
1900*	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1901	94,8	94,4	112,8	100,1	96,7
1902	101,7	95,8	126,4	101,4	96,4
1903	96,6	97,2	126,5	100,6	96,9
1904	94,8	98,6	112,8	101,2	98,2
1905	94,8	98,6	111,3	101,2	97,6
1906	94,8	102,8	126,6	101,0	100,8
1907	96,6	102,8	132,5	105,5	106,0
1908	98,3	97,2	122,0	107,0	103,0
1909	101,7	87,5	143,0	108,7	104,1
1910	105,2	97,2	166,1	109,2	108,8
1911	101,7	93,1	142,3	111,6	109,4
1912	113,8	104,2	150,5	119,9	114,9
1913	110,3	110,3	171,9	117,7	116,5

1900 = 100; Gesamtpreisentwicklung gewichtet nach Konsumanteilen von 47 Produkten; Quelle: British Parliamentary Papers: Index Numbers of Wholesale Prices 1871-1913, Vol. 16 (1914), S. 404, 410.

Tabelle 37. Preisentwicklung für Rindfleisch in Großbritannien

Jahr	Rindfleisch		Jahr	Rindfleisch	
	mittl. Qual.	erste Qual.		mittl. Qual.	erste Qual.
1871	53,0	60,0	1893	39,0	48,0
1872	52,0	59,0	1894	37,0	47,0
1873	56,0	65,0	1895	37,0	47,0
1874	51,0	62,0	1896	34,0	45,0
1875	55,0	64,0	1897	36,0	47,0
1876	52,0	62,0	1898	36,0	46,0
1877	49,0	61,0	1899	40,0	49,0
1878	49,0	61,0	1900	42,0	51,0
1879	45,0	55,0	1901	42,0	49,0
1880	49,0	58,0	1902	47,0	54,0
1881	48,0	56,0	1903	42,0	48,0
1882	51,0	60,0	1904	42,0	48,0
1883	51,0	61,0	1905	40,0	47,0
1884	49,0	58,0	1906	40,0	47,0
1885	44,0	52,0	1907	42,0	49,0
1886	40,0	49,0	1908	45,0	52,0
1887	36,0	43,0	1909	45,0	52,0
1888	39,0	48,0	1910	48,0	54,0
1889	39,0	47,0	1911	45,0	51,0
1890	38,0	47,0	1912	49,0	56,0
1891	40,0	47,0	1913	49,0	54,0
1892	38,0	47,0	1914	52,5	56,5

Preisangaben in Penny pro 8 Pfund (lb); Quelle: Journal of the Royal Statistical Society: Sauerbeck-Serie, Vol. 58, 63, 74, 78.

Tabelle 38. Fleischpreise im New Yorker Großhandel, 1890-1914

Jahr	Kalbfleisch	Rindfleisch	Jahr	Kalbfleisch	Rindfleisch
1891	9,60	8,20	1903	10,40	7,80
1892	9,40	7,60	1904	10,00	8,20
1893	9,90	8,10	1905	10,40	8,00
1894	8,60	7,50	1906	10,40	7,80
1895	8,90	7,90	1907	10,90	8,80
1896	8,50	7,00	1908	10,80	9,30
1897	9,60	7,70	1909	11,70	9,50
1898	9,70	7,80	1910	13,60	10,30
1899	10,20	8,40	1911	12,90	9,80
1900	10,00	8,00	1912	14,60	12,10
1901	9,70	7,90	1913	16,50	12,50
1902	10,80	9,70	1914	16,40	13,50

Preisangaben in Cents pro Pfund (lb); Quelle: USDA, Report No. 109, Tabelle 25, S. 289f.

Wie ausführlich dargelegt, war die logische Konsequenz sowohl der Angebots- als auch der Preisentwicklung, dass die US-Konzerne auf ihrer Suche nach neuen und günstigen Rohstoffen nach Argentinien gingen. Dort trieben sie die Preise für argentinische Rinder in die Höhe. Eine kleine Zeitreihe der von Frigoríficos bezahlten Preise, die 1914 in der „Times“ veröffentlicht wurden, dokumentiert diesen Umstand in Zahlen (s. Tabelle 39).

Tabelle 39. Rinderpreise in Argentinien

Jahr	1906	1910	1912	1914
Preis	87.5	105	110	160

Preisangaben in Argentinischen Dollar pro Tier; Quelle: The Times: Openings in Argentina – The Meat Industry, 11. Mai 1914, S. 24.

Den städtischen Verbrauchern am La Plata verteuerten die Viehpreise natürlich ihr Fleisch. „It is said that the general rise in the prices of cattle during 1912, caused a rise in the retail prices for meat in the markets amounting to about 50 per cent.“¹⁰⁰² Das Agrarministerium der USA veröffentlichte 1916 eine ausführlichere Reihe (s. Tabelle 40).

Tabelle 40. Rinderpreise in Buenos Aires

Jahr	<i>Preis für Ochsen & Stiere</i>		<i>Preis für Kühe</i>	
	Special Freezing	Good	Fat Mestiza	Fat Criolla
1903	38,60	31,20	21,22	15,98
1904	33,45	28,68	19,06	17,24
1905	36,20	32,15	23,42	18,14
1906	40,57	37,33	27,36	20,54
1907	42,26	38,52	27,44	20,96
1908	43,49	38,57	27,82	19,96
1909	49,10	42,49	26,82	19,84
1910	52,28	45,43	24,20	17,96
1911	54,28	46,98	24,85	18,89
1912	53,41	46,73	31,19	24,45
1913	68,20	58,75	46,28	34,41

Viehpreise in US-Dollar pro Tier; Quelle: Holmes, George K.: Meat Situation in the United States – Part 1: Statistics of Live Stock, Meat Production and Consumption, Prices, and International Trade for many Countries (USDA Report No. 109), Washington 1916, S. 279.

Während sich die Fleischpreise am La Plata nach oben bewegten, trieben die US-Konzerne sie in Großbritannien nach unten. Wie beschrieben, nahmen sie dabei eigene Verluste in Kauf. Sie wussten, dass die Verluste der Konkurrenz höher ausfallen würden und diese sie nicht so leicht verkraften würde. Zeitweise gab es argentinisches Premiumrind auf den

¹⁰⁰² Bergman, Frozen and Chilled, S. 39f.

Märkten Englands günstiger als die minderwertigere Ware am La Plata selbst. Insgesamt verdeutlicht diese Preisannäherung, dass es den US-Konzernen binnen weniger Jahre gelungen war, die Fleischwirtschaft Argentinien in den gerade erst entstandenen nordatlantischen Rindfleischmarkt zu integrieren.¹⁰⁰³

Auch institutionell setzte eine globale Vereinheitlichung ein. Die US-Konzerne hatten ja sowohl die industrielle Schlachtung und effiziente Verwertung als auch den Vertrieb durch Filialketten entwickelt. Ihre Vertriebsmethoden exportierten sie gemeinsam mit ihrem Fleisch nach Großbritannien. In Argentinien und später auch in Australien führten die Konzerne die industrialisierte Produktion ein, inklusive ihrer vertikalen Integration in die Herstellung von Nebenprodukten. In Großbritannien und Deutschland diskutierte man unterdessen, ob diese Art der Fertigung nicht übernommen werden sollte.¹⁰⁰⁴ Zu dieser Zeit wurde die industrielle Fleischproduktion zum globalen Standard – von Chicago aus über den Umweg Argentinien. Da die La Plata-Nation am Vorabend des Ersten Weltkriegs zum Hauptfleischexportland aufgestiegen war, wurden die dortigen Standards zur Referenz. So überzeugte sich 1916 ein Gesandter Schwedens nicht nur von der Qualität der Tiere und der effizienten Fertigung, sondern auch von der Hygiene. In seinem Bericht beschrieb er die sanitären und tiermedizinischen Standards ohne jede Beanstandung – und ohne die Rolle der US-Konzerne zu erwähnen. „The Argentine Government devotes great care and attention to the meat industry, and it has always shown itself willing [...] to increase the confidence in Argentine meat in the markets of the world.“¹⁰⁰⁵

So gesehen muss die These von Steven Sanderson relativiert werden, derzufolge das Aufkommen des „World Steer“ eine Entwicklung des späten 20. Jahrhunderts ist. Dieser Begriff, der die internationale Standardisierung von Produktionstechnologien, eine globale Arbeitsteilung und einheitliche Vermarktungsgewohnheiten der Branche ebenso beschreibt wie sich verallgemeinernde Konsumgewohnheiten, trifft ebenso auf das frühe 20. Jahrhundert zu. Das verdeutlicht das folgende Zitat Sandersons: „We now face an epoch in which the meat on consumers' tables will have been developed in Europe and North America, bred in Latin America, fed with export grains from the key producing countries [...],

¹⁰⁰³ Bergman, *Frozen and Chilled*, S. 26.

¹⁰⁰⁴ Mit einem verstärkten gekühlten Frischfleischversand inklusive des Aufbaus der entsprechenden Infrastruktur argumentierten beispielsweise liberale Wissenschaftler. Siehe: Schuster, *Argentinien* Bd. 1, S. 401. – Konservative faszinierte vor allem die Idee von der Ausschaltung des Zwischenhandels – in ihrem Modell geschah dies allerdings durch Produzenten- und Konsumgenossenschaften. Siehe: Rothe, *Fleischversorgung der Großstädte*, Kapitel 7. – Sozialdemokraten hofften auf den Einstieg in die sozial geplante Großwirtschaft im Fleischbereich. Siehe: Schmid, *Fleischwucher!*, S. 28-32.

¹⁰⁰⁵ Bergman, *Frozen and Chilled*, S. 47-53, Zitat: S. 53.

slaughtered under international standards, and consumed in the communities most removed from their point of origin.“¹⁰⁰⁶

Während die Globalisierung des Fleischhandels voran schritt und sich Märkte am Atlantik zu integrieren begannen, setzte in den derart miteinander verbundenen Nationen ein, was Osterhammel und Petersson als „Politisierung der Globalisierung“ bezeichnen. Von den 1880er Jahren an, sorgten die durch Industrialisierung, permanente Rationalisierung und allgemeinen Strukturwandel hervorgerufenen gesellschaftlichen Missstände für immer stärkeren Widerstand gegenüber der Globalisierung. Der Theorie zufolge hätte eine Entschädigung der Globalisierungsverlierer durch die -gewinner diese oppositionelle Haltung beenden bzw. verringern können. Es liegt der Schluss nahe, dass es dazu nicht im benötigten Umfang kam. Zudem wurden systembedingte Probleme trotz der Bemühungen der sozialen Opposition um eine entsprechende Aufklärung nicht als solche erkannt, bzw. kommuniziert. Da die sozialen Probleme aber auch nicht ignoriert werden konnten, wurde zunehmend auf eine vermeintliche Bedrohung von außen verwiesen: Einwanderer, fremde Regierungen und Völker oder auch vermeintlich ausländische, letztlich global operierende Konzerne. Im Unterschied zu kosmopolitisch analysierenden Sozialdemokraten und Sozialisten, die jeden privatwirtschaftlichen Konzern als Institution der kapitalistischen Produktionsweise und Gesellschaftsordnung begriffen, kritisierten Konservative und Nationalisten in der Regel nur ausländische Konzerne aufgrund einer empfundenen nationalen Rivalität. Nicht selten waren es US-Unternehmen, die darunter zu leiden hatten. „Before 1914 numerous American companies felt the impact of foreign nationalism and nationalistic government measures as they established plants in foreign countries.“¹⁰⁰⁷ Indem sie Abgrenzung, nationale Einheit und völkische Autarkie als Lösung für alle Probleme ausriefen, riefen diese vom Status Quo profitierenden Kräfte ein wachsendes Misstrauen gegenüber Konzepten transglobaler Arbeitsteilung und kosmopolitischer Annäherung hervor. Osterhammel und Petersson zufolge führte dieser nationalistisch aufgeladene Protektionismus schließlich mit zu einem neuem Militarismus, der im Ersten Weltkrieg einen vorläufigen Höhepunkt fand.¹⁰⁰⁸

Als Vertreter der US-Industrie und Hauptanbieter auf dem globalen Fleischmarkt trugen gerade auch die Fleischkonzerne mit ihren Geschäftsmethoden dazu bei, diese nationalistis-

¹⁰⁰⁶ Sanderson, Steven E.: The Emergence of the „World Steer“ – Internationalization and Foreign Domination in Latin American Cattle Production, in: Tullis, F. Lamond/Hollist, W. Ladd: Food, the State, and International Political Economy – Dilemmas of Developing Countries, London 1986, S. 123-148, S.147.

¹⁰⁰⁷ Wilkins, Emergence, S. 101.

¹⁰⁰⁸ Osterhammel/Petersson, Geschichte, S. 26.

sche Globalisierungsgegnerschaft zu stärken. In Großbritannien erklangen erste Anflüge von antiamerikanischen Ressentiments bereits in der Diskussion um die hygienischen Zustände in den Schlachthöfen von Chicago. Die Kampagne war noch nicht nationalistisch und feindselig, aber tendenziös und überheblich: „Americans have the reputation of standing almost anything. Periodically there are exposures of corruption among legislation, of 'graft' [...], of dishonest business methods. Such exposures produce sensations, which are usually forgotten in a very short time. [...] When [...] the wealth of the country is so great the fact that some persons acquired a little of it by illegitimate means does no seem of supreme importance.“¹⁰⁰⁹ Auch die Regierung erfuhr spöttische Kritik: „Unfortunately, in this country it is necessary for many legislative measures [...] to be subjected to the most careful scrutiny in order to find out whether what is poetically termed 'a nigger in the woodpile' is not contained in them – in other words, whether the Bill does not hide some ingenious scheme for robbing the people – or [...] some clause that makes it nugatory.“¹⁰¹⁰

Rauer wurde der Ton nach dem Eintritt der US-Konzerne in die argentinische Fleischbranche. Die von ihnen anvisierte Kontrolle des Marktes machte Verfechter britischer Interessen nervös und die Freund-Feind-Argumentation fing an, deutlicher herauszukommen. Offiziell mit Blick auf die Not der heimischen Viehzucht und im Dienste der Abwendung eines Fleischmonopols auf dem britischen Markt wurde über protektionistische Zollmaßnahmen diskutiert. Dabei geriet außer acht, dass auch die britisch finanzierten Frigoríficos bei erfolgreicherem Geschäft den heimischen Viehzüchtern Marktanteile abgenommen hätten. Statt dessen betonten Autoren der „Times“ die „Tyrannei“ der „Amerikaner“, gegen die nur die „Waffe Einfuhrzoll“ helfe. „And since cattle-raisers are unable to combine against the tyranny [...], the packers continue supreme. [...] The weapon which the American packers could not resist is an English duty on beef, and if Englishmen wish to avoid the dangers of a monopoly of the meat trade and therewith the probable extinction of the domestic cattle-breeder they will pursue this course.“¹⁰¹¹ Wie oben beschrieben, intensivierte sich der Konflikt zwischen der britischen und der US-amerikanischen Fleischbranche weiter. Hielt die britische Regierung auch ihre grundsätzlich freihändlerische Linie die ganze Zeit über aufrecht, wurde die Stimmung im Land gegenüber den US-Konzernen immer gereizter. „The South American Journal“ veröffentlichte im Juni 1913 einen Artikel, dessen Wortwahl und Tendenz zur Tatsachenverdrehung keinen anderen Zweck haben konnte, als ge-

¹⁰⁰⁹ Times, American Meat Packing Scandal, 29. Mai.

¹⁰¹⁰ Times, Meat Packing Scandals. Recommendations of the House Committee, 15. Juni 1905.

¹⁰¹¹ Times, Beef-Packing Industry, 23. Juli 1909.

gen die USA und nordamerikanische Kapitalbesitzer zu agitieren: „[T]he American owned concerns in the Argentine have thrown over their allegiance to the „combine“ and have entered into a competitive war, whose ultimate effect may be the envelopment of the trade in the meshes of a tyrannical meat 'trust', such as was seen years ago, when the meat supply of this country was in the hands of a United States junta, who exploited our necessities to their huge and unscrupulous designs.“¹⁰¹² Auch in der „Times“ verschärfte sich die Rhetorik. Obwohl es nur um den Zusammenschluss zweier britischer Fleischfabriken ging, machte der verantwortliche Redakteur aus der argentinischen Fleischbranche ein Schlachtfeld und stilisierte die US-Konzerne zum ruchlosen militärischen Gegner: „With combined forces and new sinews of war they ought to become a potent factor in regulating the trade. [...] In any case, it is a good thing that the companies concerned are making ready for action in defence of their interest in Argentina should such action be necessary.“¹⁰¹³

Wie angespannt die Situation zwischen Großbritannien und den USA zu dieser Zeit war, zeigt auch „A History of the Frozen Meat Trade“ von Critchell und Raymond aus dem Jahr 1912. Was zweifellos eine unschätzbare Quelle zum Thema der Globalisierung des Rindfleischhandels ist, dokumentiert auch den Konflikt der beiden Nationen um die Vorherrschaft in der Weltwirtschaft. Das Buch verschweigt die herausragende Bedeutung der US-Konzerne nahezu völlig, während es das Geschäft der eigenen Kolonien Australien und Neuseeland relativ zu den gehandelten Mengen maßlos überbetont. Ein ebenfalls britischer Rezensent schloss sich dieser patriotischen Geschichtsschreibung ohne jede Kritik oder gar Korrektur an,¹⁰¹⁴ obwohl sich die Fleischwirtschaft in Australasien alles andere als gut entwickelte. Nicht umsonst rangierten Australien und Neuseeland auf Alwin Oppels Liste der großen Exportnationen von tierischen Lebensmitteln auf den letzten Plätzen.¹⁰¹⁵ Neuseeland war bei den Rindfleischexporten 1913 sogar von Uruguay abgehängt worden.¹⁰¹⁶

Bereits gegen Ende der 1870er Jahre hatte man sich in Australien um die Leistungsfähigkeit der Fleischbranche gesorgt – und sorgenvolle Blicke auf die US-Fleischpacker geworfen. Anlass war eine von der Regierung angekündigte Steuer auf Vieh. Sollte diese eingeführt werden, so die Steuergegner, stiege mit den australischen Fleischpreisen die Gefahr, dass die US-Konzerne den australischen Herstellern von Gefrierfleisch im eigenen Land

¹⁰¹² The South American Journal: Argentine Meat, Nr. 26, 21. Juni 1913.

¹⁰¹³ The Times: Argentine Meat Trade Competition; Meat Trade Fusion – Details of the Nelson-River Plate Scheme – Capital of Two Millions, 30. März 1914, S. 21.

¹⁰¹⁴ Stevens, Edward C.: James Troubridge Critchell ; Joseph Raymond, A History of the Frozen Meat Trade, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 1 (1913), S. 208-210.

¹⁰¹⁵ Opper, Welthandel, S. 96.

¹⁰¹⁶ The Times: The Meat Trade - Importance of South America - Chief Sources of Supply - Increasing Imports, 8. Juni 1914, S. 18.

Konkurrenz machten.¹⁰¹⁷ Von 1911 an waren die „Meat Packer“ aus Chicago dann tatsächlich dabei, die Lage in Australien zu sondieren und sich nach übernahmereifen Fabriken umzuschauen. Dieses Ansinnen motivierte die Regierung Down Under zu einer konfrontativen Stellungnahme, das Schicksal der britischen Frigoríficos in Argentinien offensichtlich im Hinterkopf. „The Government is determined to take immediate and drastic action to discourage, and if necessary to prohibit, its operations in Australia. [...] It will not permit a repetition in Australia of the scandals and merciless methods characterizing monopolies in other parts of the world.“¹⁰¹⁸

Tabelle 41. Rindfleischpreise (Großhandel) in Melbourne, 1891-1912

Jahr	Preis	Jahr	Preis
1891	4,51	1902	7,47
1892	4,05	1903	6,92
1893	4,22	1904	5,67
1894	3,88	1905	5,22
1895	3,18	1906	5,27
1896	3,31	1907	6,40
1897	4,27	1908	6,89
1898	5,02	1909	5,60
1899	5,53	1910	4,82
1900	4,66	1911	4,58

Preise in Cents pro Pfund (lb); Quelle: USDA, Report No. 19, S. 280.

Eine Aufregung, der sich die Redakteure der „Times“ dieses Mal nicht anschließen mochten. Obwohl sie das Ringen um die argentinische Fleischwirtschaft mit patriotischen Tönen begleiteten, blieben sie im Konflikt um die Branche in Australien pragmatisch. Da sie um die Schwäche der dortigen Rindfleischproduktion wussten, hofften sie auf Know-how aus den USA und sprachen sich 1914 für US-Investitionen aus, die dabei helfen sollten, das Potential der australischen Fleischwirtschaft endlich abzurufen. Solange trotz einer Fülle an Rindern die Fleischpreise in Australien selbst dermaßen hoch blieben (s. Tabelle 41), war an eine Versorgung Großbritanniens aus Down Under nicht zu denken.¹⁰¹⁹

In Argentinien, dem Schauplatz des US-amerikanisch-britischen Machtkampfes um die Hoheit über die globalen Fleischmärkte, waren die Konflikte anders gelagert. In den sich langsam industrialisierenden Ländern trat die Lobby der Agrarwirtschaft konsequent als

¹⁰¹⁷ Robertson, George (Hrsg.): *The Proposed Tax on Livestock, Considered in Reference to its Probable Effects on the Price of Meat in General and on the Meat-Preserving Industry in Particular*, Melbourne 1877, S. 12.

¹⁰¹⁸ *The Times*: Australia and the American Meat Trade - Government Memorandum, 28. Februar 1911, S. 5.

¹⁰¹⁹ *Times*, Cattle and Beef, 8. Juni 1914.

Gegner der kapitalistischen Globalisierung auf, da das Anschwellen des Industriesektors und der in ihm erwirtschafteten Einkommen automatisch zu Lasten des heimischen Agrarsektors ging. Als Rohstoff- und Nahrungsmittelanbieter auf dem Weltmarkt profitierte die Agraroligarchie am La Plata von dieser Entwicklung. Dafür durfte es aber zu keiner Industrialisierung des Landes kommen, etwa durch staatliche Erziehungszölle, argentinisches Unternehmertum oder des Volkes Wille. Also hofierten die Estancieros und Großgrundbesitzer die Idee vom Nachtwächterstaat und die liberale Freihandelstheorie. „Emphasis on the sanctity of free trade and its consecration in the Argentine Constitution would denigrate ideas of State action and also discourage the public from taking interest in the issue; [...] For the moment, liberal economic theory helped to envelop the interests of the Chicago-based packers and their cattle-raising clients in an aura of inviolable doctrine.“¹⁰²⁰

Der argentinischen Unabhängigkeit taten sie damit keinen Gefallen. Vom Jahr 1900 an standen für mindestens drei Jahrzehnte 30-40% des Anlagekapitals in Argentinien unter der Kontrolle ausländischer Besitzer, darunter der größte Teil der Fleischindustrie.¹⁰²¹ So erklärte Erwin Oppel das Land 1914 zu einem „inaktiven“ Teil der globalen Ökonomie. „Als inaktiv gelten diejenigen Gebiete, deren Warenaustausch sich auf alle oder mehrere Erdteile bezieht und ansehnliche Werte darstellt, ohne daß er von eigener Kaufmannschaft besorgt und von eigener Kauffarteiflotte befördert wird.“¹⁰²² Bereits dieser Umstand machten die argentinische Ökonomie und Politik angreifbar, ganz besonders durch die US-Fleischkonzerne. „It is likely that in Argentina they possessed more market and political power than they had in the larger and much more diversified American economy where they originated.“¹⁰²³ Noch viel problematischer war, dass das Land fast vollständig vom globalen Markt und seinen Preisschwankungen abhängig war. Von 1900 bis 1914 machten die Exporte zwischen 22% und 27% des argentinischen Bruttoinlandsproduktes aus, von dem fast 30% für Importe ausgegeben wurden. Dabei waren diese Größen massiv abhängig von den Preisen für die Exportgüter wie Fleisch und Getreide. Die bildeten sich aber bereits seit den 1880er Jahren auf dem Weltmarkt, ohne dass die Anbieter in Argentinien Einfluss darauf hätten nehmen können.¹⁰²⁴ Hohe Preise waren dabei nicht für alle von Vorteil. Waren sie hoch, stiegen mit den Einnahmen der Viehzüchter auch die Fleischpreise für die städtischen Verbraucher, vor allem in und um die Stadt Buenos Aires. Zwar kamen

¹⁰²⁰ Smith, *Politics and Beef*, S. 66.

¹⁰²¹ Smith, *Politics and Beef*, S. 17.

¹⁰²² Oppel, *Welthandel*, S. 85f.

¹⁰²³ Harley, *World Food Economy*, S. 267.

¹⁰²⁴ Smith, *Politics and Beef*, S. 17; Ford, Alec G.: *The Gold Standard 1880-1914*, Oxford 1962, S. 84.

nur 20-30% des Fleisches dort aus den exportorientierten Frigoríficos, aber auch die städtischen Schlachter mussten ihre Tiere teurer einkaufen, wenn mit den globalen Fleischpreisen die Viehpreise am La Plata stiegen.¹⁰²⁵ Zudem wurden die besten Fleischstücke ohnehin nach Europa verschifft und blieben für argentinische Verbraucher somit nahezu unerreichbar. „Such a thing as a sirloin or porterhouse steak is unknown in Argentina. The carcasses being hacked to pieces without regard to the choice cuts and sold at a uniform price for the whole, good and bad, makes it very difficult to get a good piece.“¹⁰²⁶

Die Abhängigkeit des Landes von ausländischem Kapital und die wenig beachteten Interessen der städtischen (Fleisch)Konsumenten, mobilisierten patriotische und nationalistische Gegner des globalen Handels. Zum einen gab es da diejenigen, die Peter Smith als völkisch-romantische Reaktionäre bezeichnet. Diese Menschen sehnten sich zurück nach der unverfälschten landwirtschaftlichen Vergangenheit Argentiniens, welche sie durch US-amerikanische Kapitalinteressen und den kulturlosen Materialismus an sich gefährdet sahen. Viele Vertreter dieser Strömung repräsentierten in den 1930er Jahren den argentinischen Faschismus. Eine andere Position vertraten die moderner eingestellten, nationalliberal denkenden Argentinier. Sie hatten erkannt, dass freie Märkte und die Globalisierung, so wie sie sich zu dieser Zeit entwickelte, eine industrielle Entwicklung Argentiniens eher behindern würden. Statt sich damit abzufinden, ihr Land in einer arbeitsteiligen, globalen Wirtschaft nur in der Rolle eines Fleisch- oder auch Leder- bzw. Getreidelieferanten für die Industriestaaten zu sehen, setzten sie auf ein Erziehungskonzept im Sinne Friedrich Lists. Mit Hilfe von Zöllen und Importquoten wollten sie Argentinien vom Weltmarkt abschotten und industrialisieren. „Instead of rejecting the notion of material progress, this ideology sought to regain and assert national sovereignty through the attainment of economic self sufficiency. [...] The entire logical structure was based upon a fundamental premise: that national greatness is derived from economic strength.“¹⁰²⁷

¹⁰²⁵ Smith, *Politics and Beef*, S. 52, 67.

¹⁰²⁶ Bicknell, *Animal Industry*, S. 34.

¹⁰²⁷ Smith, *Politics and Beef*, S. 29.

4.8. Fazit „Veränderungen“

Die moderne Rindfleischproduktion inklusive Vertrieb hat ihren Ursprung in den Vereinigten Staaten, ist sogar ein „Mikrokosmos“ deren ökonomischer Entwicklung – Skaggs Untersuchungen zufolge eine Fallstudie für das Entstehen „nicht perfekter“, von Großkonzernen dominierter Märkte. Gleichzeitig sind die USA selbst ein geografischer „Mikrokosmos der Weltwirtschaft“, womit in logischer Konsequenz die Fleischwirtschaft der USA als Mikrokosmos der gegenwärtigen Globalisierung betrachtet werden kann. Dieser Mikrokosmos erlebte bzw. verursachte während seiner Entwicklung einige grundlegende institutionelle Veränderungen. Aus dem mittelständischen „Fleischpacken“ mittels Salz und Handarbeit, das sich schon früh geografisch um Cincinnati zu zentralisieren begann, entstand in Chicago eine sich schnell industrialisierende Frischfleischverarbeitung, die sich anschickte, die gesamten Vereinigten Staaten mit Rindfleisch zu versorgen und sich aufgrund ihres Erfolges und der Größe des belieferten Gebiets schon bald wieder geografisch dezentralisierte. Zeitgleich konzentrierte sich immer mehr Kapital in den mächtigsten Unternehmen der Branche. Dank verschiedener Innovationen im Bereich der Transporttechnik konnten sie die Blockade des Fleischversandhandels durch die mächtigen, am Viehhandel beteiligten US-Eisenbahnunternehmen überwinden, den zwischenstaatlichen Viehhandel marginalisieren, das unabhängige Schlachtergewerbe durch ihre Verkaufsketten ersetzen, Unternehmen ursprünglich vor- oder nachgelagert produzierender Branchen in ihre Konzerne integrieren, ihre Rohstoffversorgung durch das Kontrollieren der großen Viehmärkte manipulieren und den transatlantischen Verkehr in Richtung Linienschifffahrt treiben.

Der so entstehende US-weite Fleischmarkt entfernte sich durch die zunehmende vertikale Integration der Konzerne und ihre wettbewerbsfeindlichen Absprachen immer weiter vom Ideal eines Marktes mit vielen Anbietern und Nachfragern. Jenseits einiger Phasen des nahezu ruinösen Konkurrenzkampfes, den sie während der Etablierung des Frischfleischhandels in den USA miteinander ausfochten, schlossen sich die wenigen Großkonzerne immer stärker zum Kollusionsoligopol „American Beef Trust“ zusammen. Gemeinsam bauten sie ihren ökonomischen wie politischen Einfluss aus und nutzten ihn zur Manipulation von Administration, Legislative und Judikative. Das geschah zunächst im eigenen Land, später auch bei ihrem Übergriff auf die argentinische Fleischwirtschaft, welche sie in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg durch Direktinvestitionen unmittelbar beeinflussten und den Anforderungen des von ihnen dominierten transatlantischen Handels anpassten. Damit setzten sie den bereits von britischen Kapitalinteressen begonnenen globalen Trend zum direkten

Investment als Alternative zur bislang dominierenden Portfolioinvestition weiter fort. In der selben Zeit wagten sie auch den Sprung nach Australasien (Australien & Neuseeland), um ihren globalen Einfluss weiter zu maximieren.

Mit diesem globalen Engagement stiegen die Fleischkonzerne aus Chicago zu den ersten „Global Players“ auf. Ihr Beispiel zeigt, wie sehr Unternehmen bereits im 19. Jahrhundert den Globalisierungsprozess bestimmten und wie wenig die traditionelle Theorie der Außenwirtschaft und die „internationalen“ Handelsstatistiken diesen Einfluss abbilden. Suggestierten letztere eine Übernahme des transatlantischen Fleischhandels durch „die Argentinier“, verlegten tatsächlich die US-Konzerne ihr Auslandsgeschäft ganz einfach an den La Plata und unterstrichen ihren Anspruch auf die Hoheit über den globalen Fleischversand. Mit ihrem ausschließlich am eigenen betriebswirtschaftlichen Gewinnmaximum orientiertem Handeln lösten sie gesellschaftliche Probleme aus und brachten so die Idee von transglobalem Austausch und den darauf aufbauenden Globalisierungsprozess in Misskredit. Damit tragen sie eine Mitverantwortung an der nationalistisch-protektionistischen Politisierung der Globalisierung vor 1914 - um die es im nächsten Kapitel noch expliziter gehen soll.

5. Deutscher Protektionismus und die „Fleischnot“

„Das zögernde Verlassen des Altherkömmlichen gilt insbesondere als echt deutsche Charaktereigenschaft, welche aber auf dem Gebiete des Handels und der Industrie Deutschland oftmals namhafte Nachteile verursacht hat und deshalb auf diesen Gebieten besser nicht charakteristisch auftreten sollte“¹⁰²⁸

Auch in Deutschland hinterließ der globale Rindfleischhandel seine Spuren. Dennoch war hier alles ganz anders, denn das Deutsche Reich hatte sich unter Reichskanzler Otto von Bismarck in den späten 1870er Jahren vom Prinzip des Freihandels verabschiedet und dem (Agrar)Protektionismus zugewandt.¹⁰²⁹ Gerade die Fleischmärkte des Reiches wurden in den kommenden Jahren immer stärker vom Welthandel abgeschnitten. Das brachte den Verantwortlichen einige politische Erfolge – und eine zunächst im Hintergrund schwelende und schließlich offen geführte Debatte um die Zukunft der Fleischversorgung, in der die Stellung der Weltwirtschaft zunehmend an Raum gewann.

5.1. Die Integration der deutschen Fleischmärkte

Anders als in Großbritannien, wo in der Mittelschicht dank bürgerlicher und industrieller Revolution bereits Ende des 18. Jahrhunderts über zu hohe Fleischpreise lamentiert wurde, blieb der Konsum von Fleisch in Deutschland bei der breiten Masse der Bevölkerung noch einige Jahrzehnte länger unüblich. Seit dem 17. Jahrhundert nutzten deutsche Bauern ihren Boden vor allem für die Produktion von Getreide. Die nicht wenigen aber meist älteren und mageren Rinder dienten vor allem als Arbeitstiere. Rindfleisch galt noch um das Jahr 1860 häufig als eine Art Abfallprodukt bei der Produktion des Düngemittels Gülle.¹⁰³⁰ Die Nachfrage nach Fleisch war aufgrund der geringen Einkommen potenzieller Verbraucher niedrig. Auf Grund der lohnenden Getreidepreise (= hohe Opportunitätskosten der Fleischproduktion) schenkten die Landwirte der Viehzucht zur Fleischgewinnung nur wenig Aufmerksamkeit und konzentrierten sich vielmehr auf den Ackerbau.¹⁰³¹ Als um 1870 die neue Zeit des Fleischhandels einsetzte, war auch das Deutsche Reich betroffen. Die den Fleischmarkt im Beobachtungszeitraum global integrierenden Triebkräfte – Neue Nachfrage, Transportrevolution und liberale Wirtschaftspolitik – wirkten auch im Kleinen. Die politi-

¹⁰²⁸ Schreiber, Transport lebenden Viehs, S. 3.

¹⁰²⁹ North, Michael (Hrsg.): Deutsche Wirtschaftsgeschichte, München 2005, S. 262ff.

¹⁰³⁰ Eßlen, Joseph B.: Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches, Stuttgart 1912, S. 22f.

¹⁰³¹ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 22f.

sche Situation war dagegen völlig anders als in Großbritannien. Als dort die Zölle auf Getreide- und sonstige Agrarimporte in den 1840er Jahren abgeschafft wurden, um der restlichen Welt Zugang zu den eigenen Lebensmittelmärkten zu gewähren, beschäftigten sich die deutschen Groß-, Klein- und Kleinststaaten noch mit ihrer eigenen Vereinigung. Am 1. Januar 1834 war der Zollvereinungsvertrag in Kraft getreten. Mit dem „Deutschen Zollverein“ begann die schrittweise Integration der Märkte der Fürstentümer zu einem nationalen Markt. Ein langwieriger Prozess, der mit der Reichsgründung 1871 noch nicht beendet war.

Ab wann die Fleisch- bzw. Viehmärkte sich zu integrieren begannen, lässt sich nicht genau datieren. Vor 1850 hatte der überregionale Handel mit Schlachtvieh ausschließlich für Berlin eine nennenswerte Bedeutung. In den Grenzregionen der Fürstentümer kam es zwar zu bescheidenem transnationalen Handel beispielsweise bei der Einfuhr niederländischer Rinder ins deutsche Rheinland. Dieser blieb aber regional eng begrenzt. Die Schlachter kauften ihr Vieh meist noch direkt beim Bauern oder Viehzüchter in ihrer Region. Spätestens in den 1870er Jahren begannen sich diese lokalen und regionalen Strukturen langsam aufzulösen und die Märkte vergrößerten sich. Mitte der 1880er Jahre existierte der direkte Kontakt zwischen Produzent und Fleischer nur noch in kleineren Städten. In den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg war er auch dort die Ausnahme.¹⁰³²

Nicht überall modernisierte sich der Handel im gleichen Tempo. Der Strukturwandel vollzog sich entsprechend dem Stand der Industrialisierung und dem Angebot an neuen Transport- und Verarbeitungsmöglichkeiten. So handelten große Teile Preußens bereits in den 1860er Jahren überregional und mit benachbarten Staatsgebieten. Im eher ländlichen Süddeutschland, blieb die Struktur des traditionellen Fleischmarktes dagegen bis in die 1890er Jahre erhalten, obwohl der Fleischverbrauch dort am höchsten war. Kurz vor dem Ersten Weltkrieg waren die zahlreichen lokalen und regionalen Märkte Deutschlands jedoch weitgehend zu einem nationalen Markt zusammengewachsen.¹⁰³³ Zwar bestanden Kritiker des transnationalen Fleischhandels auch jetzt noch darauf, dass sich Fleischpreise ausschließlich regional bilden würden,¹⁰³⁴ allerdings kam dieses Argument nahezu immer von Vertretern der politischen Kräfte, welche um die Stimmen der Viehbauern warben. Das waren zunächst nur die (Deutsch)Konservative Partei und das Zentrum, später auch ländliche Abgeordnete der Linksliberalen. Es diente vor allem dazu, die preissenkenden Effekte des

¹⁰³² Nonn, Fleischvermarktung, S. 56ff.

¹⁰³³ Nonn, Fleischvermarktung, S. 59ff.

¹⁰³⁴ Herz, Ludwig: Fleischteuerung und Wirtschaftspolitik, Berlin 1913, S. 14.

globalen Handels zu verneinen und den Fleischprotektionismus zu verteidigen. Die Wissenschaft wusste schon damals um die komplexen Einflüsse der überregionalen, sich globalisierenden Märkte auf die Fleischpreise, wie sie seit der Mitte des 19. Jahrhunderts existierten.¹⁰³⁵

Was sich innerhalb der USA und am Atlantik abspielte, geschah also zur selben Zeit auch im Deutschen Reich: Die Integration vormals räumlich voneinander getrennter Märkte. Anhand von Preisstatistiken aus zehn preußischen Marktstädten hat Christoph Nonn gezeigt, dass sich die „nationalen“ Rindfleischpreise zwischen 1855 und 1905 einander deutlich angenähert hatten.¹⁰³⁶ Wie auch global spielte die Revolution des Verkehrs- und Transportwesens dabei eine überragende Rolle. So reduzierten sich zwischen 1868 und 1906 die Kosten für Gütertransporte auf deutschen Schienen um 43,5% (s. Tabelle 42).¹⁰³⁷

Tabelle 42. Kosten für Gütertransporte auf deutschen Bahnstrecken

Jahr	Kosten für Gütertransporte	Jahr	Kosten für Gütertransporte
1868	6,20	1889/90	3,88
1873	5,40	1893/94	3,79
1876	5,00	1896	3,79
1879/80	4,70	1899	3,57
1883/84	4,19	1903	3,53
1886/87	4,08	1906	3,50

Preisangaben in Mark; Quelle: Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 30.

Ohne die Eisenbahn als unschlagbar günstiges Verkehrsmittel hätten sich die regionalen Märkte für Rindfleisch nicht national integrieren können. Diese Parallele zur globalen Integration der Fleischmärkte, die es ohne schnelle Eisenbahnverbindungen in den USA so nicht gegeben hätte, ist umso bedeutender, als dass gleiches für die deutschen Getreidemärkte nicht gelten muss. War die Transportrevolution durch Eisenbahn und Dampfschiffahrt auch bei den Getreidemärkten entscheidend für die erfolgreiche globale Integration, konnten die nationalen Getreidemärkte in Deutschland auch ohne moderne Technik zusammenwachsen. So hatten sich die Weizen- und Roggenmärkte Preußens bereits um 1835 überregional integriert. Da war die erste deutsche Eisenbahnlinie gerade mal eröffnet. We-

¹⁰³⁵ Gschwendtner, Carl: Die Entwicklung der Münchener Fleischpreise seit Beginn des 19. Jahrhunderts und ihre Ursachen, München 1911, S. 12f.

¹⁰³⁶ Nonn, Fleischvermarktung, S. 62f.

¹⁰³⁷ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 30.

gen der langen Haltbarkeit des Getreides genügte dafür scheinbar das gut ausgebaute Straßennetz, das im frühen 19. Jahrhundert mit dem Bau der Chausseen entstanden war.¹⁰³⁸

5.2. Veränderungen in der Fleischbranche

Die Integration der Rindfleischmärkte ging, obwohl Schlachtung und Verarbeitung sich keineswegs industrialisierten, auch auf deutschem Gebiet mit einigen institutionellen Veränderungen beim Viehhandel und in der Fleischproduktion einher. Bereits in den 1860er Jahren entstanden im Ruhrgebiet die ersten großen Viehmärkte. Andere, bisher traditionell arbeitende und belieferte Märkte vergrößerten sich aufgrund des steigenden Vieh- und Fleischaufkommens zwangsläufig. 1868 empfahl der preußische Staat seinen Städten per Gesetz den Bau von Schlachthöfen, die allein die Erlaubnis zur gewerblichen Schlachtung haben sollten. In den 1870er Jahren begannen die Städte damit, Markthallen zu bauen und Beamte einzusetzen, die für die Untersuchung von Lebensmitteln zuständig waren. Die vormals zahlreichen kleinen Schlachterbetriebe und offenen Verkaufsstände verschwanden nach und nach. Parallel dazu wurde der direkte Kontakt zwischen viehzüchtendem Produzent und Schlachter immer unüblicher. Es begann der Aufstieg des Zwischenhandels: Viehaufkäufer, Viehhändler, Großschlachter und Kommissionär.¹⁰³⁹

Nach der Jahrhundertwende, die moderne Marktstruktur war bereits weitgehend etabliert, hatten meistens die Viehhändler die Aufgabe übernommen, das Vieh am Ort seiner Produktion aufzukaufen. Vielfach übernahm das ein Aufkäufer für den Händler, für den anschließenden Abtransport war eventuell noch ein Treiber vonnöten. Der Händler zahlte für das Vieh einen Stallpreis, um es später zum Marktpreis zu verkaufen. Diese Tätigkeit entsprach sicherlich noch keinem festgelegten Berufsbild. Es waren überwiegend ehemalige Bauern und Schlachter, kleine Kaufleute und Handwerker, die sich darin versuchten. 1907 gab es im Deutschen Reich 30.000 hauptberufliche Viehhändler und rund 10.000 Menschen, die den Viehhandel nebenher betrieben. Die meisten arbeiteten allein. Nur wenige Unternehmen hatten mehr als drei, vier Aufkäufer. Die Fluktuation in dem Geschäft war Christoph Nonn zufolge vermutlich recht hoch, ebenso wie die Zahl der Pleiten, oft verursacht durch säumige Geschäftspartner aus der Landwirtschaft, denen der Händler Kredit gewährt hatte. Die Zahl der Landwirte, die sich aus Kapitalmangel an den Viehhändler wenden mussten, verringerte sich jedoch zunehmend. Die seit den 1870er Jahren florierenden Kreditgenossenschaften boten eine Alternative zum häufig kritisierten Händlerkredit.

¹⁰³⁸ Nonn, Fleischvermarktung, S. 65.

¹⁰³⁹ Nonn, Fleischvermarktung, S. 59.

„Spätestens in den 1890er Jahren war daher das Bild vom mittellosen Landwirt, der zur Tätigkeit von Investitionen auf den Kredit des vermögenden Händlers angewiesen war, in den meisten Regionen des Deutschen Reich ein doppelt schiefes.“¹⁰⁴⁰

Die ebenfalls ob ihrer Dominanz im Marktgeschehen gescholtenen Kommissionäre gab es nur in wenigen Großstätten. In München waren vor dem Ersten Weltkrieg 23 Kommissionäre und Platzhändler am Rindviehhandel beteiligt.¹⁰⁴¹ Sie profitierten von der Unübersichtlichkeit der dortigen Viehmärkte. Dank ihres eigenen Informationsvorsprungs konnten sie Geschäfte zwischen den Viehhändlern und Schlachtern vermitteln, wobei es ihnen nicht selten gelang, höhere Preise für die Händler herauszuholen. Dafür erhielten sie in der Regel 1-2% des Verkaufserlöses von ihren Kunden – meist Großschlachter, bei denen der Einzelhandelsmetzger seine Ware kaufte.¹⁰⁴² Von den Größeren der Branche abgesehen, waren bereits viele Schlachter auf diese Weise vom Viehaufkäufer-Schlachter-Fleischhändler in Personalunion zum Detaillisten geworden.¹⁰⁴³

Diese Degradierung zum reinen Verkaufsladen entspricht dem, was auch in den USA durch die öffentlichen Schlachthöfe und später durch das Marketing der Fleischkonzerne geschah. Auch sonst gibt es Parallelen, beispielsweise bei der Ausstattung der Läden. „An die Stelle offener Hauseingänge, in denen auf groben Holztischen vor den Augen der Kundschaft ganze Tierhälften zerlegt wurden, traten geschlossene Verkaufsräume bis hin zu glitzernden Konsumpalästen aus Keramik und Glas.“¹⁰⁴⁴ Anders als in den USA und auch Großbritannien, wo die neue Ausstattung der Geschäfte vor allem dazu diente, die industrielle Massenproduktion der Fleischkonzerne abzuverkaufen, lag die größerer Sauberkeit und die neue Ästhetik in deutschen Metzgerläden tatsächlich im Wettbewerb begründet. Die Zahl der Betriebe stieg im Beobachtungszeitraum stark an und damit die Konkurrenz untereinander. Im Gegensatz zu den Zeiten zünftigen Handwerks brauchten die Gründer einer Metzgerei nun weit weniger Kapital, denn eigene Schlachträume und Ställe waren obsolet. In den großen Städten drängten dazu noch Konsumgenossenschaften, Werkschlachter oder Warenhäuser auf den Markt und heizten den Wettbewerb an.¹⁰⁴⁵ So mussten Fleischer zumindest in den teureren Gegenden doch noch in die Ladenausstattung investieren, was sie zunächst einsparen konnten. Der Wettbewerb schlug sich auf ihre Be-

¹⁰⁴⁰ Nonn, Fleischvermarktung, S. 68.

¹⁰⁴¹ Nonn, Fleischvermarktung, S. 67ff.

¹⁰⁴² Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 163ff.

¹⁰⁴³ Nonn, Fleischvermarktung, S. 66.

¹⁰⁴⁴ Nonn, Fleischvermarktung, S. 66.

¹⁰⁴⁵ Nonn, Fleischvermarktung, S. 71.

triebskosten und damit auf die Fleischpreise nieder.¹⁰⁴⁶ Wie die US-Konzerne sahen sich die Metzger dabei auch durch die Evolution des Konsums vor Schwierigkeiten gestellt. Da die Konsumenten sich nicht mehr jedes Stück Fleisch vorsetzen ließen, wurde es komplizierter, geringerwertige Teile und Innereien gewinnbringend zu nutzen.¹⁰⁴⁷

Auch auf dem Land kam Bewegung in die Fleischwirtschaft. In den 1870er Jahren schlossen sich die Landwirte zunehmend in Bauernvereinen und Genossenschaften zusammen. Diese sollten das Verständnis der Mitglieder für die neue Komplexität des Geschäfts fördern und sie durch Schulungen, Vorträge und Pressearbeit mit den nötigen Informationen über die Situation auf den großen Viehmärkten der Städte versorgen. Damit verminderten die Vereine die Informationsasymmetrien, die vormals zwischen den Viehzüchtern und den mit dem Marktgeschehen besser vertrauten Händlern geherrscht hatten. Bei den Preisverhandlungen machte sich die Koalitionsbildung der Produzenten in Genossenschaften bezahlt, gerade wenn Händler versuchten, die Preise abzusprechen. Gescheitert ist die Genossenschaftsbewegung der deutschen Landwirte dagegen bei dem Versuch, durch mehr Eigenvermarktung den Zwischenhandel auszuschalten. Solche Absatzgenossenschaften hatten bis zum Ersten Weltkrieg einen Anteil am Viehhandel von gerade mal 1-2%. Ein Hauptgrund dafür war das kurzsichtige und opportunistische Verhalten der Züchter. In schlechten Zeiten nahmen sie die Absatzgarantien der Genossenschaft gern an, in guten Zeiten verkauften sie lieber zum höheren Marktpreis. Die Genossenschaften bekamen dann nur das Vieh, das die Züchter auf dem Markt nicht verkaufen konnten, womit das angestrebte Festpreissystem unterlaufen wurde. Nichtsdestotrotz kam den Kooperationen eine große Bedeutung als preisregulierende Wettbewerber zu, die so manchen Händler dazu zwangen, für das Vieh etwas mehr zu zahlen. Auf diese Weise brachen sie die Dominanz der Viehhändler oder ließen sie erst gar nicht aufkommen. 1912 beschwerten sich Züchter nur in sehr ländlichen Gebieten ohne Eisenbahnverbindungen noch über die Abhängigkeit vom Händler.¹⁰⁴⁸ Die Genossenschaften wären möglicherweise erfolgreicher gewesen, wenn sie sich auf den Handel mit Ferkeln und Kälbern beschränkt hätten. Denn ungemästet stellen Jungtiere ein hinreichend homogenes Produkt dar und sind deshalb besser dazu geeignet, gemeinsam und nicht etwas nach Gewicht oder Muskelquerschnitt differenziert vermarktet zu werden.¹⁰⁴⁹

¹⁰⁴⁶ Grünfeld, Ernst: Die Fleischteuerung in Deutschland im Jahre 1905 und ihre Ursachen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 32 (1906), S. 58-80, S. 73.

¹⁰⁴⁷ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 167.

¹⁰⁴⁸ Nonn, Fleischvermarktung, S. 68ff.

¹⁰⁴⁹ Reichert, Reinhold: Die Organisation der deutschen Fleischversorgung – Eine kritische Darlegung ihrer Mängel und Fortbildungsmöglichkeiten, Berlin 1911, S. 96.

5.3. Außenhandelspolitik rund ums Fleisch bis 1909

Während des gesamten Untersuchungszeitraums veränderten sich die Verhältnisse auf dem deutschen Fleischmarkt. Die Reichsregierung hatte mit fortschrittlichen Maßnahmen wie dem Schlachthofzwang und dem konsequenten Ausbau des Eisenbahnnetzes dazu beigetragen. Eine Integration des frisch entstehenden nationalen Rindfleischmarktes in den globalen Markt verhinderte sie jedoch ab 1879 konsequent. Bis dahin hatte das Deutsche Reich die freihändlerische Politik des Zollvereins fortgesetzt. Erst 1870 hatte der Zollverein die Zölle auf Vieh- und Fleischimporte abgeschafft. Gerade die „Konservative Partei“, die zu diesem Zeitpunkt bereits die Interessen der landwirtschaftlichen Großbetriebe vertrat, forderte und förderte damals den Freihandel im deutschen Zollgebiet. Der globale Wettbewerb hatte die Preise für Getreide zu diesem Zeitpunkt noch nicht nachhaltig gesenkt, so dass sich ostdeutscher Roggen gewinnbringend exportieren ließ und auch beim Vieh war die Landwirtschaft global konkurrenzfähig. Schleswig-Holstein lieferte nicht unbedeutende Mengen an Rindvieh nach Großbritannien.¹⁰⁵⁰

In den Jahren darauf sorgte jedoch der bereits global integrierte Weizenmarkt für heftige Konkurrenz. Vor allem aus den USA und Argentinien kam derart viel günstiger Weizen, dass die Getreidepreise sanken und deutscher Ackerbau global kaum noch konkurrenzfähig war. Im Interesse der einflussreichen Großgrundbesitzer lag es nun vor allem, diesen Wettbewerb zu unterbinden, da die Weltmarktpreise zu einer sinkenden heimischen Produktion führten. Die Roggenproduzenten wandelten sich zu erklärten Schutzzöllnern. Ziel ihrer Politik war es nun, durch das Aussperren des Weltmarktes die Inlandspreise hoch zu halten und die heimische Produktion zu steigern.¹⁰⁵¹ So brachte das Jahr 1879 neben noch relativ niedrigen Getreidezöllen auch mäßige Zölle auf Vieh und Fleisch. In der offiziellen Begründung wurden diese zu Erziehungszöllen erklärt, mit dem die deutsche Viehwirtschaft global wettbewerbsfähig gemacht werden sollte. Die stabilisierten Getreidepreise behinderten allerdings eine dafür notwendige Transformation der Landwirtschaft – ganz im Sinne der konservativen Agrarlobby. 1885 und 1887 erhöhte das Deutsche Reich die Getreidezölle zunächst auf das Drei- und später auf das Fünffache. Der Reichstag veranlasste 1885 auch eine Erhöhung der Vieh- und Fleischzölle. Diese war jedoch nicht stark genug, um die Landwirtschaft zu motivieren, von der besser geschützten Getreideproduktion zur Viehzucht überzugehen. So stieg die deutsche Fleischproduktion 1873-1892 nur um ca. ein Drittel. Einen Kurswechsel brachten die Handelsverträge des Nachfolgers Bismarcks,

¹⁰⁵⁰ Eßlen, *Fleischversorgung des Deutschen Reiches*, S. 111f.

¹⁰⁵¹ Aldenhoff-Hübinger, „Les nations anciennes“, S. 464.

Reichskanzler Georg L. Graf von Caprivi. Unter ihm sanken die Getreidezölle bedeutend. Zwar sanken auch die Zölle auf Vieh- und Fleisch, dennoch verbesserten sich die makroökonomischen Variablen der Viehwirtschaft relativ zu denen des Getreideanbaus. So erfuhr die Viehwirtschaft des Reiches einen starken Aufschwung und die Fleischproduktion nahm zwischen 1892 und 1900 um gut 50% zu.¹⁰⁵²

In dieser Zeit begannen landwirtschaftliche Massenorganisationen massiv für eine protektionistische bis prohibitive Handelspolitik einzutreten, allen voran der 1893 gegründete „Bund der Landwirte“ (BdL). Diesem gelang es, eine „landwirtschaftliche Einheitsfront“ aufzubauen, die nicht nur Großgrundbesitzer sondern auch den bäuerlichen Mittelstand vertreten wollte – dessen wenige Funktionäre allerdings „in der Masse der aristokratischen BdL-Elite unterging[en].“¹⁰⁵³ Zur Arbeit der Organisation gehörte neben Presse- und Öffentlichkeitsarbeit auch Wahlkampfunterstützung für Reichstagskandidaten. Bedingung für eine solche Unterstützung war, dass sich die Kandidaten schriftlich dem Wahlprogramm des BdL verpflichtete. Von 397 Abgeordneten, die nach der Wahl von 1898 im Reichstag saßen, hatten 118 diese Verpflichtung unterzeichnet. Aber auch viele Abgeordnete ländlicher Wahlkreise, die das BdL-Programm nicht unterschrieben hatten, wurden Torp zufolge von der Propaganda beeinflusst. Die Präsenz des BdL zwang viele von ihnen dazu, sich den Verbandspositionen anzunähern, um überhaupt eine Chance in ihrem Wahlkreis zu haben. „Vor allem Nationalliberale und Zentrumsabgeordnete bezahlten auf diese Weise den Gewinn ihres Reichstagsssitzes mit einer gründlichen 'Agrarisierung' ihrer handelspolitischen Orientierung.“¹⁰⁵⁴

Diese mächtige Propagandamaschine war wohl der Auslöser dafür, dass Caprivi die Getreideproduzenten 1894 für die auf Druck aus der Schwerindustrie zunächst gesenkten Getreidezölle kompensierte und die subventionierte Ausfuhr erleichterte. Auf diese Weise begünstigte das Reich weiterhin die Getreideproduktion. Finanziert wurde diese Subventionspolitik aus dem allgemeinen Steueraufkommen. Unter Bernhard von Bülow, Reichskanzler seit 1900, erhöhten sich dann 1906 die Getreidezölle dramatisch und damit auch die Exportsubventionen und die Inlandspreise.¹⁰⁵⁵ Um die Viehwirtschaft relativ zum Ackerbau nicht völlig unrentabel zu machen, steigerten die Bülow-Tarife auch die Zölle auf Vieh und Fleisch im Durchschnitt mindestens auf das Doppelte. Die Stückzölle für Vieh wurden in Gewichtszölle umgewandelt, die das Kilo Rind mit rund 14 Pfennig, Schweinefleisch mit

¹⁰⁵² Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 111f.

¹⁰⁵³ Nonn, Verbraucherprotest, S. 283.

¹⁰⁵⁴ Torp, Herausforderungen, S. 220-229, Zitat: S. 229.

¹⁰⁵⁵ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 200.

11,25 Pfennig pro Kilo belasteten. Die Zölle auf Frischfleisch inklusive Kühl- und Gefrierfleisch waren mehr als doppelt so hoch. Das Kilo Kühlfleisch bzw. anderweitig zubereitetes Fleisch wurde so um rund 35 Pfennig teurer. Allein diese Zollsätze hätten genügt, die Fleisch- und Vieheinfuhr in engen Grenzen zu halten und die Fleischpreise entsprechend hoch zu halten.¹⁰⁵⁶ War die Einfuhr von Rindern in der Zeit 1870-1879 relativ zur zollbewehrten Vorperiode aufs Doppelte angewachsen, fiel sie von 1879 an teilweise unter die Einfuhren der Zollperiode 1865-1870. Von 1885 stiegen die Einfuhren trotz höherer Zölle leicht an, die ermäßigten Vertragszölle (s. Tabelle 43) sorgten für steigende Importe aus Österreich-Ungarn, Italien und der Schweiz. Durch die Zollsätze von 1906 gingen die Einfuhren von Rindvieh ins Deutsche Reich weiter zurück, bei gleichzeitig steigenden Vieh- und Fleischpreisen auf dem deutschen Markt.¹⁰⁵⁷

Tabelle 43. Zölle auf Viehimporte in Deutschland

	Ab	Ab	Ab	Vertragszölle 1892			Ab	Vertragszölle 1906	
	1.10.	15.7.	01.7.	Österr., Italien, Schweiz, Belgien			01.3.	Österr., Bulgar., Schw., Russ., Serb.	Rumäni- en
	1870	1879	1885	Ö / I	S	B	1906		
Ochsen	--	20	30	25,5	25,5	--	18	8	14,5
Stiere	--	6	9	--	--	--	18	8	14,5
Kühe	--	6	9	--	--	--	18	8	14,5
Jungvieh	--	4	6	5	5	--	18	8	14,5
Kälber	--	2	3	--	--	--	18	8	14,5
Schweine (fett)	2	2,5	6	5	--	5	18	9 (Österr., Russl. Bulg.)	14,5
Schweine (mager)	2	2,5	6	5	--	5	18	9 (Österr. Russl. Bulg.)	14,5

Tarife in Pfennig pro 100 Kilogramm; Quelle: Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 74.

Zusätzlich zu den Zöllen existierte eine Vielzahl direkter Vieheinfuhrbeschränkungen. Diese wirkten dort, wo aufgrund bestehender Verträge die Zollsätze nicht prohibitiv hoch angesetzt werden konnten. Am 1. Januar 1872 trat ein Reichsgesetz mit Maßnahmen gegen die Rinderpest in Kraft. §1 ermächtigte und verpflichtete die zuständigen Behörden, alle nötigen Maßnahmen zu treffen, um eine Einschleppung oder Verbreitung zu verhindern.

¹⁰⁵⁶ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 112.

¹⁰⁵⁷ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 33ff.

Dazu gehörten nach §2 auch Handelsbeschränkungen und -verbote bzw. die Einführung von Kontrollen. Ein weiteres Gesetz vom 1. April 1881 dehnte den Maßnahmenkatalog auf alle Situationen aus, in denen die Einschleppung irgendeiner Art von Haustierseuche auch nur drohte. Auf Basis dieser Gesetze verbot das Deutsche Reich per Bundesratsbeschluss die Einfuhr von Rindern aus Russland vom 29. April 1873 an. Die Einfuhr aus Rumänien, Serbien, Bulgarien war von 1879 an verboten. Österreich-Ungarn durfte vom 28. Juli 1879 an kein Schlachtvieh mehr liefern, abgesehen von einer Ausnahmephase im Jahr 1885. Böhmen hatte es vier Monate zuvor getroffen. Gegenüber Italien, Schweiz und Dänemark bestanden seit Anfang der 1880er Jahre mit kurzen Unterbrechungen ebenfalls Einfuhrverbote oder -beschränkungen für Rinder. Am 4. Dezember 1890 ermächtigte der Bundesrat die Regierung dann, Städten mit öffentlichen Schlachthäusern die Einfuhr von Rindern aus Österreich-Ungarn unter gewissen Sicherheitsvorkehrungen zu erlauben. Von da ab bekamen zumindest die meisten bayrischen Städte bis auf Widerruf Rinder von jenseits der Alpen. Bedingungen waren ein Ursprungsnachweis, tierärztliche Grenzkontrollen und die baldmöglichste Schlachtung. Letztere galt nicht für Tiere aus der Schweiz. Die Einfuhr aus Italien wurde Ende 1893 wieder verboten. Importe von lebendem Rind oder von Frischfleisch aus Nord- oder Südamerika waren ab 1894 nur nach aufwendigen sanitärpolizeilichen Maßnahmen, einer tierärztlichen Untersuchung und vier Wochen Quarantäne möglich. Die Regelungen für Schweine sahen ähnlich aus. Ein eher dem Freihandel zugeneigter Wissenschaftler kommentierte das Gesetz wie folgt: „Es waren in der Regel schlechtweg Einfuhrverbote und zwar für das ganze Reich.“¹⁰⁵⁸

Ihren offiziellen Zweck, die Abwehr von Seuchen und die Gesunderhaltung des deutschen Viehbestandes, konnten alle diese Regelungen nicht wirklich erfüllen. Kein Wunder, hatte es die Mehrheit des Reichstags doch wiederholt abgelehnt, geeignete Maßnahmen anzuordnen, mit denen auch die Ansteckungsgefahr innerhalb Deutschlands hätte verringert werden können. Denn diese wären auch den heimischen Züchtern unbequem geworden. Kommentar aus der sozialliberalen Ecke: „In der Bekämpfung der Seuchen im Inland entfalten Regierung und Volksvertretung nicht die gleiche Energie.“¹⁰⁵⁹ Bestes Beispiel dafür war das „Fleischbeschaugesetz“. Ursprünglich sollte das Gesetz nur dem Schutz der Verbraucher vor verseuchtem bzw. verdorbenem Fleisch dienen und dabei helfen, bislang unbekannte Viehseuchenherde aufzuspüren. 1899 kam aus dem zuständigen Ministerium eine erste Gesetzesvorlage. Da man sich in der Regierung bewusst war, dass der Eindruck ent-

¹⁰⁵⁸ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 37ff, Zitat: S. 39.

¹⁰⁵⁹ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 114.

stehen könnte, es solle eine weitere Marktschranke geschaffen werden, war dieser Entwurf zielorientiert und nicht diskriminierend. So sollten auch bäuerliche Hausschlachtungen im Inland darunter fallen. Doch die vom BdL instruierte Agrarlobby in den Mehrheitsparteien ließ diesen Passus streichen und verschärfte alle anderen. In seiner letztlich beschlossenen Form war das Anfang Juni 1900 erlassene Gesetz dermaßen restriktiv, dass sich die Kritiker aus Handelsverbänden,¹⁰⁶⁰ Politik¹⁰⁶¹ und Wissenschaft¹⁰⁶² darüber einig waren, dass über das Ziel der Regierung deutlich hinausgeschossen worden war.¹⁰⁶³

Als das „Gesetz betreffend die Schlachtvieh- und Fleischbeschau“ 1903 in Kraft trat, verbot es jegliche Einfuhr von Fleischkonserven, Würsten und „Fleischvermengungen“. Ebenfalls verboten war die Einfuhr von Fleisch, das mit Stoffen haltbar gemacht worden war, welche gemäß der Ausführungsbestimmungen als gesundheitsschädlich zu gelten hatten. Schinken, Speck, Därme und Pökelfleischstücke von wenigstens vier Kilo Gewicht durften zwar eingeführt werden, allerdings wurde eine hohe Untersuchungsgebühr fällig. Für eine mögliche Integration in den globalen Rindfleischhandel besonders bedeutend war jedoch, dass frisches Fleisch wie bspw. Kühlfleisch nur als ganze Tierkörper eingeführt werden durften und gewisse innere Organe dabei im natürlichen Verbund mit dem Körper belassen werden mussten. Auf diese Weise zwang das Gesetz die Exporteure von US-amerikanischem oder argentinischem Kühlfleisch dazu, Mehrgewicht über den Atlantik zu fahren, was die Transportkosten erhöhte und das Fleisch im Ankunftsland verteuerte. Die Innereien verkomplizierten zudem das Einfrieren und erhöhten die Wahrscheinlichkeit, dass die Ware unterwegs verdarb. Aus der Fleischbeschau war – so zumindest die Kritik von Freihandelsbefürwortern – eine Marktschranke geworden. „Durch das Gesetz [...] wurde die Fleischeinfuhr, soweit sie nicht schon vorher den Grenzsperrn und Einfuhrbeschränkungen angeblich im veterinärpolizeilichen Interesse zum Opfer gefallen war, teils verboten, teils lästigen Beschränkungen unterworfen, die sie ihrerseits wiederum entweder erschweren und verteuern oder ganz unmöglich machen, soweit sie unerfüllbar sind.“¹⁰⁶⁴

¹⁰⁶⁰ Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten u. -Händler (Hrsg.): Die in Deutschland vorhandene Fleischnot – Ihre Ursachen, Wirkungen und Folgen, Nürnberg 1902, S. 16.

¹⁰⁶¹ Tschierschky, S.: Das Fleischeinfuhr-Verbot. Eine Prinzipienfrage der Deutschen Wirtschaftspolitik, Langenberg 1900.

¹⁰⁶² Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland, S. 75.

¹⁰⁶³ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 121ff.

¹⁰⁶⁴ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 125.

Tabelle 44. Deutsche Aus- und Einfuhren von Fleisch und Vieh

Jahr	Ausfuhr			Einfuhr		
	Rindvieh (Stück)		Fleisch	Rinder (Stück)		Fleisch
	Ausgewachsen	Jungvieh		Ausgewachsen	Jungvieh	
1870	164.800	72.000	5.670	126.600	60.000	7.540
1871	191.200	98.900	6.770	164.500	66.000	4.860
1872	170.600	85.600	5.920	145.400	78.500	23.200
1873	171.900	85.700	4.600	163.000	88.600	37.250
1874	184.400	97.400	4.800	184.200	117.200	18.640
1875	210.500	108.300	5.360	219.300	138.300	10.600
1876	217.900	121.200	5.340	209.700	72.700	16.700
1877	193.100	9.300	5.850	274.100	68.500	21.510
1878	191.700	99.400	7.290	207.800	58.800	39.200
1879	115.100	96.100	6.120	108.300	42.900	41.900
1880	115.700	104.600	6.710	70.100	60.000	25.110
1881	126.400	112.900	6.930	77.200	75.100	20.120
1882	132.500	109.000	7.130	114.900	99.600	8.660
1883	136.200	108.100	8.620	109.000	79.000	11.690
1884	125.400	110.600	10.290	64.600	46.000	5.200
1885	92.100	100.100	8.430	58.700	48.500	4.500
1886	69.700	105.500	8.000	82.700	57.400	4.290
1887	63.500	97.300	9.220	87.700	55.000	7.360
1888	59.500	78.700	11.730	80.200	47.900	4.550
1889	10.900	9.200	14.950	113.300	64.300	11.550
1890	7.800	5.800	15.970	126.500	73.400	26.330
1891	7.100	7.200	11.380	186.300	90.300	19.550
1892	8.700	8.300	4.870	186.300	90.700	27.700
1893	9.000	6.000	3.700	131.000	80.800	16.600
1894	7.900	4.600	3.120	255.000	130.000	27.590
1895	8.700	6.100	3.130	197.300	103.700	33.200
1896	8.100	5.200	3.230	142.300	75.600	26.700
1897	7.200	5.500	3.830	131.100	86.500	47.980
1898	6.300	3.800	3.860	111.500	74.700	83.600
1899	3.600	2.100	3.920	128.400	69.500	73.880
1900	4.200	2.600	3.920	141.800	72.600	51.240
1901	4.400	4.400	5.070	148.900	89.500	63.930
1902	4.500	3.300	5.160	200.900	130.600	65.430
1903	5.700	4.700	4.970	221.800	131.300	43.660
1904	5.300	5.300	4.720	210.700	111.700	37.730
1905	5.200	3.800	4.810	212.600	124.100	63.850
1906	2.100	900	3.250	171.400	99.900	66.090
1907	800	700	3.130	126.000	79.800	32.710
1908	1.400	600	3.440	129.900	87.400	30.710
1909	5.900	4.600	3.370	129.200	80.400	38.870
1910	3.200	1.500	3.530	151.300	76.500	37.450

Gewichtsangaben (Fleisch) in Tonnen (1000 Kilogramm); Fleisch: Bis 1879: zubereitetes Fleisch (incl. Fleischextrakt), Schinken, Speck, Würste, Geflügel und Wild; 1880-1885: frisches und zubereitetes Fleisch, Geflügel und Wild (ohne Fleischextrakt); 1885-1905: frisches und zubereitetes Fleisch (ohne Geflügel); ab 1906: frisches und zubereitetes Fleisch incl. Geflügel und Wild. Quelle: Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 70, 71, 75.

Durch diese Maßnahmen, spätestens mit Einführung der Bülowtarife, starb die Idee der Modernisierung der Landwirtschaft und ihrer „Erziehung“ zur verstärkten Viehzucht. Die Vieheinfuhr verringerte sich (s. Tabelle 44). Der liberalen Analyse zufolge vernichtete die hohe Rentabilität des subventionierten großwirtschaftlich betriebenen Getreideanbaus viele bäuerliche Betriebe, deren Land dann dem Getreideanbau zugeschlagen wurde.¹⁰⁶⁵ In Regionen, in denen es zur Akkumulation von Boden kam, nahm der Bauernstand und mit ihm die Viehzucht ab statt zu.¹⁰⁶⁶ Sie verlor besonders im Bereich der sich global im Aufschwung befindlichen Rinderzucht. Das zeigen Statistiken aus Preußen, Bayern, Sachsen und Baden, denen zufolge die Anzahl der Rinder von 1908 an rückläufig war.¹⁰⁶⁷ In einzelnen Kreisen, in denen hochintensiver Ackerbau betrieben wurde, ging der Viehbestand sogar um bis zu 22% zurück. In der liberalen „Hamburger Neuen Zeitung“ wurde das folgendermaßen kommentiert: „In demselben Jahr [...], in dem der Rückgang der Viehzucht einsetzte, erscheint Deutschland zum ersten Male als reines Ausfuhrland für Roggen. So präzise und genau arbeitet der volkswirtschaftliche Mechanismus.“¹⁰⁶⁸

5.4. Der Konsum und die Produktion von Fleisch

Bis zum 16. Jahrhundert war der Fleischkonsum in deutschen Landen sehr hoch, wesentlich höher als im 19. Jahrhundert.¹⁰⁶⁹ In den folgenden Jahrhunderten zogen die Vieh- und Fleischpreise stark an und die Pro-Kopf-Nachfrage sank. Fleisch wurde vom Volksnahrungsmittel zunehmend zur Luxuspeise. In dieser Phase verdrängte der Getreidebau die Viehzucht als wichtigsten Lieferanten von Nahrungsmitteln. Im 19. Jahrhundert veränderte sich das Bild dann wieder. War aufgrund der napoleonischen Kriege der Verbrauch zunächst gesunken, um danach bis in die 1850er Jahre konstant niedrig zu bleiben, brachte die Industrialisierung eine Trendwende. In den industriellen Zentren stieg der Verbrauch geradezu sprunghaft an. So aß man in Sachsen zwischen 1875 und 1895 im Schnitt gute fünf Kilo mehr Fleisch pro Kopf und Jahr als die übrige Bevölkerung in Deutschland.¹⁰⁷⁰

Im Jahr 1850 lag der durchschnittliche Pro-Kopf-Konsum auf dem Gebiet des späteren Reiches bei 22 Kilo. 1870 waren es rund 28 Kilo. 1899 aß der deutsche Konsument dann im Durchschnitt fast 47,5 Kilo Fleisch, also mehr als doppelt so viel wie 1850. Rückgänge

¹⁰⁶⁵ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 178f.

¹⁰⁶⁶ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 178f.

¹⁰⁶⁷ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 199ff.

¹⁰⁶⁸ Neue Hamburger Zeitung: Die Fleischversorgung des deutschen Volkes, Nr. 578, 16. Dezember 1913.

¹⁰⁶⁹ Siehe dazu das Kapitel „Die Triebkraft der 'Neuen Nachfrage'“.

¹⁰⁷⁰ Teuteberg, Hans J.: Der Fleischverzehr in Deutschland und seine strukturellen Veränderungen, in: Ders./Wiegelmann, Günter: Unsere tägliche Kost, Münster 1988, S. 63-74, S. 65ff.

gab es während dieses stetigen Aufschwungs eher selten. Schaut man sich jedoch die Werte für 1899-1913 an, erkennt man den Grund der Teuerungsproteste. Allein 1899-1902 brach der Verbrauch um mehr als vier Kilo ein. Bei Beziehern niedriger Einkommen dürfte es weit mehr gewesen sein, bei einer gleichzeitigen Verschlechterung der eingekauften Qualität. In den „Fleischnot“-Jahren 1906/07 und 1911-13 war es ähnlich. Besonders auffällig ist der Absturz des Rindfleischkonsums 1909-1913. Nur 1911 wurde der Wert von 1899 noch einmal übertroffen (s. Tabelle 45).¹⁰⁷¹

Tabelle 45. Pro-Kopf-Fleischverbrauch im Deutschen Reich, 1899-1913

	Rind- & Kalb	Schwein	Fleisch gesamt
1899	16,87	25,27	47,42
1900	16,73	25,09	46,98
1901	16,71	23,63	45,33
1902	16,86	21,52	43,21
1903	16,39	22,99	44,21
1904	16,76	24,67	46,24
1905	17,94	22,95	45,83
1906	17,28	22,27	44,32
1907	16,77	21,72	43,27
1908	17,47	25,13	47,37
1909	18,71	23,84	47,37
1910	17,61	24,28	46,71
1911	16,76	26,59	48,04
1912	16,20	25,79	46,62
1913	15,00	25,29	44,93

Verbrauchsangaben in Kilogramm; Quelle: Teuteberg, Verzehr von Nahrungsmitteln, S. 238ff.

Grundsätzlich sind solche aggregierten Pro-Kopf-Zahlen mit Vorsicht zu genießen. Unterhalb der Makroebene liegt ihre Aussagekraft nahe Null, da der Durchschnittsverbraucher nicht existiert. Die Verteilung des Fleischkonsums zwischen den sozialen Schichten und Regionen ist so nicht erkennbar, geschweige denn die Verteilung innerhalb der Familie. Pro-Kopf-Zahlen geben das Problem der „Fleischnot“ also sehr unvollkommen wieder, ein Problem, auf das zeitgenössische Konsumentenvertreter und Wissenschaftler immer wieder hinwiesen. Wie in Großbritannien¹⁰⁷² konsumierten die Menschen in Deutschland in

¹⁰⁷¹ Teuteberg, Hans J.: Der Verzehr von Nahrungsmitteln in Deutschland [...] (1850-1871), in: Ders./Wiegelmann, Günter: Unsere tägliche Kost, Münster 1986, S. 238ff.

¹⁰⁷² Siehe Tabelle 21.

Abhängigkeit ihrer sozialen Schicht. So aßen Einwohner kommerzieller Zentren mit einer starken bürgerlichen Schicht deutlich mehr Fleisch und auch Rindfleisch pro Kopf als die proletarische Einwohnerschaft industrieller Standorte.¹⁰⁷³ Leidtragende der hohen Preise waren vor allem einkommensschwache Arbeiter und Angestellte, bei denen der Fleischverbrauch deutlich einbrach. Einfache Angestellte und Beamte traf es häufig sogar härter als den durchschnittlichen Arbeiter. Sie verdienten oft kaum mehr als ein gut entlohnter Facharbeiter, waren aber bemüht, sich durch einen bürgerlichen Kleidungsstil von den Arbeitern abzuheben. Da sie sich dieses Leben schon vom Munde absparten, wurden sie von steigenden Agrarpreisen hart getroffen. Und weil sie gewerkschaftlich schlecht organisiert waren, fiel ihnen eine Kompensation durch höhere Lohnforderungen nicht leicht.¹⁰⁷⁴ Verglichen mit ungelernten Arbeitern ging es ihnen jedoch sehr gut. „Die am höchsten entlohnten Arbeiter, kleinen Angestellten und Beamten aßen etwa doppelt soviel Fleisch wie die am niedrigsten entlohnte und familienreichste Arbeitergruppe.“¹⁰⁷⁵ Die sozialen Unterschiede beim Fleischverzehr spiegeln sich auch in regionalen Konsummustern. Die Landbevölkerung aß viel weniger Fleisch als die Städter, obwohl sie an der Quelle saß.¹⁰⁷⁶

Im Kapitel über die „Neue Nachfrage“ ist bereits ausführlich dargestellt worden, wie viel Fleischverzehr und warum von Politik und Wissenschaft als notwendig erachtet wurde. Neben dem festen Glauben daran, dass eine fleischreiche Nahrung als Proteinlieferant für die Gesundheit, die industrielle Entwicklung und die Wehrfähigkeit der Nation dringend benötigt würde, gab es noch einen Grund, warum ein geringer Fleischverbrauch als nachteilig angesehen wurde. Fleischhandelsbefürwortern galt es als gesichert, dass die Menschen automatisch mehr Schnaps konsumieren würden, wenn es denn nicht genug Fleisch gäbe. Die Argumentation lief folgendermaßen: Da Fleisch dank seines Eiweißangebotes die körperliche Stärke erhöht, führt Fleischmangel zu einer unbefriedigten Sehnsucht nach eben jener Erstarkung. Betroffene Menschen versuchen daher, sich durch den Genuss des enthemmend wirkenden Alkohols zumindest stärker zu fühlen.¹⁰⁷⁷ Geringer Fleischkonsum erhöht dieser Argumentation zufolge die Gefahr, dem Alkoholismus zu verfallen.¹⁰⁷⁸

Alkohol galt also als Fleischsurrogat und war damit automatisch ein Teil der Debatte um die „Fleischnot“.¹⁰⁷⁹ Dazu kam, dass zu Schnaps gebrannte Kartoffeln oder Getreide nicht

¹⁰⁷³ Böhmert, Victor: Zur Statistik des Fleischverbrauchs im Königreich Sachsen von 1836-75, in: Zeitschrift des Kgl. Sächsischen Statistischen Bureaus, Bd. 22 (1876) S. 284-292, S. 289.

¹⁰⁷⁴ Nonn, Fleishteuerungsproteste, S. 307f.

¹⁰⁷⁵ Teuteberg, Fleischverzehr, S. 73.

¹⁰⁷⁶ Böhmert, Statistik des Fleischverbrauchs, S. 289.

¹⁰⁷⁷ Bund deutscher Nahrungsmittelfabrikanten [...], Vorhandene Fleischnot, S. 38f.

¹⁰⁷⁸ Eßlen, Fleishteuerung und Getreidezölle, S. 9.

¹⁰⁷⁹ Tschierschky, Fleischeinfuhr-Verbot, S. 6.

mehr als Futtermittel zur Verfügung standen und die Alkoholproduktion demnach das Fleisch verteuerte. Auch dieser Zusammenhang galt zumindest liberalen Wissenschaftlern als gesichert, wenn auch nicht quantifizierbar.¹⁰⁸⁰ Die Verbraucherlobby nutzte diese vermeintlichen Zusammenhänge für weitere Angriffe auf die Agrarlobby: Schutzzollpolitik sorge für Alkoholismus¹⁰⁸¹ und daran verdienen würden die Landwirte, in dem sie ihre Kartoffeln zu Schnaps brennen, anstatt Fleisch zu produzieren.¹⁰⁸² Die Regierung bemühte sich, den Zusammenhang zwischen Fleisch- und Alkoholkonsum als rein budgetär zu vermitteln: Wer weniger Alkohol trinkt, kann mehr Fleisch kaufen!¹⁰⁸³ Allerdings predigte diese rechnerisch korrekte Aussage einen Verzicht, den sich Arbeiter auferlegen sollten, während der Getreideanbau subventioniert wurde. Entsprechend schlecht kam die Botschaft bei den Vertretern der Konsumenten an.¹⁰⁸⁴ Vegetarier und Abstinenzler drehten den Spieß ganz herum. Der hohe Fleischverbrauch sorge erst für Alkoholkonsum, da gewürztes Fleisch die Nerven aufputsche und Durst mache.¹⁰⁸⁵ Wie die Zusammenhänge auch immer gesehen wurden, festzuhalten bleibt, dass sie für die Zeitgenossen existierten. Dass sie während einer Debatte um Konsumsteuern im Kölner Rathaus angesprochen wurden, war also keinesfalls unsachlich.¹⁰⁸⁶

Festzuhalten bleibt, dass sich die Fleischversorgung 1870-1914 insgesamt deutlich verbesserte, besonders in den Städten. Die Verbrauchsmengen bilden den Verlauf der Industrialisierung gut ab und sind eindeutig ein Maßstab für Wohlstand. Doch nicht nur der Gesamtverbrauch beschreibt soziale Veränderungen. Auch die Tatsache, dass der Konsum von Schweinefleisch anstieg, sagt eventuell eine ganze Menge über die Verhältnisse im Deutschen Reich aus. Begonnen hatte dieser Trend zum Schwein in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts. 1816 lag der Anteil des Schweinefleischs noch bei nicht mal einem Drittel des Gesamtverbrauchs. Um 1870 aßen die Menschen in Deutschland schon annähernd gleich viel Schwein und Rind; ein Trend, der sich durch die Industrialisierung weiter verstärkte. Vor allem Arbeiter aßen bevorzugt Schwein. Ein wichtiger Grund dafür könnte laut Teuteberg der zumeist niedrigere Preis für Schweinefleisch gewesen sein.¹⁰⁸⁷

¹⁰⁸⁰ Rothe, Fritz: Die Fleischversorgung der Großstädte unter besonderer Berücksichtigung der Frage der Preisbildung und der Preisentwicklung dargestellt auf Grund der Verhältnisse der Stadt Cöln, M'Gladbach 1912, S. 89.

¹⁰⁸¹ Wendel, Hermann: Hie Fleischwucher! Hie Gottesgnadentum!, Frankfurt/Main 1911, S. 22.

¹⁰⁸² Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 22.

¹⁰⁸³ Herz, Fleischteuerung, S. 8.

¹⁰⁸⁴ Herz, Fleischteuerung, S. 8.

¹⁰⁸⁵ Spitzer, August: Die Fleischnot – Ihre Ursachen und ihre Bekämpfung, Berlin 1912, S. 15f.

¹⁰⁸⁶ Nonn, Verbraucherprotest, S. 177.

¹⁰⁸⁷ Teuteberg, Fleischverzehr, S. 69f.

5.5. Die Preise des Fleisches

Im gesamten Beobachtungszeitraum sind die Fleischpreise stetig gestiegen. 1902 begannen liberale Politiker und die Hersteller von Nahrungsmitteln damit, die Teuerung unter dem Schlagwort „Fleischnot“ zu diskutieren und ins politische Feld zu führen.¹⁰⁸⁸ Vor einer dramatischen Fleischpreiserhöhung und sinkendem Konsum wurde jedoch schon zwei Jahre früher gewarnt, als das „Fleischbeschaugesetz“ den Reichstag passierte.¹⁰⁸⁹ Wissenschaftler kamen zu dem Ergebnis, dass der Fleischpreis 1902 im Schnitt der höchste bisher erlebte war, auch wenn es ähnliche Preissprünge bereits von 1888 auf 1890 und von 1896 auf 1898 gegeben hatte. Aufgrund dieser Teuerung war der Lebensstandard für weite Teile der Bevölkerung gesunken.¹⁰⁹⁰ Es gab allerdings auch Stimmen, die erst für das Jahr 1905/06 von einer „Fleischnot“ sprechen wollten.¹⁰⁹¹ Das lag auch daran, dass die Erhöhung der Zölle auf Vieh und Fleisch im Jahr 1902 noch nicht in Kraft getreten waren und somit der politische Fokus der späteren Debatte fehlte.¹⁰⁹² Diese Periodisierung hat Christoph Nonn übernommen, wohl unter dem Eindruck der gut organisierten Verbraucherproteste, mit denen Sozialdemokraten und Linksliberale das Thema in diesem Jahr erstmals auf einen Spitzenplatz der politischen Agenda setzten.¹⁰⁹³

Tabelle 46. Deutsche Einzelhandelspreise für Rind- und Schweinefleisch

	Rindfleisch	Schweinefleisch	Jahr	Rindfleisch	Schweinefleisch
1900	1,26	1,29	1907	1,53	1,47
1901	1,27	1,38	1908	1,50	1,48
1902	1,31	1,47	1909	1,53	1,60
1903	1,33	1,38	1910	1,59	1,62
1904	1,35	1,32	1911	1,67	1,49
1905	1,43	1,48	1912	1,80	1,69
1906	1,52	1,65			

Preisangaben in Mark pro Kilogramm; Quelle: Hoffmann, Walther: Das Wachstum der deutschen Wirtschaft [...], Berlin 1965, S. 586.

¹⁰⁸⁸ Naumann/von Gerlach, Fleischnot; Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten [...], Vorhandene Fleischnot.

¹⁰⁸⁹ Tschierschky, Fleischeinfuhr-Verbot, S. 6, 11.

¹⁰⁹⁰ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 198f.

¹⁰⁹¹ Müller, Fleischeinfuhr?, Vorwort.

¹⁰⁹² Silbergleit, Ergebnisse, S. 7.

¹⁰⁹³ Nonn, Verbraucherprotest, S. 37.

Die Preise für Rind- und Schweinefleisch entwickelten sich unterschiedlich. Die Schweinefleischpreise stiegen im Mittel permanent, wegen konjunktureller Auf- und Abschwünge gab es jedoch immer mal wieder günstigere Zeiten.¹⁰⁹⁴ Die Preise für Rindfleisch stiegen dagegen gleichmäßiger und relativ stetig an, da die Zucht von Großvieh eine längerfristige Angelegenheit ist. Wie die durchschnittlichen Verbrauchsmengen sind auch diese reichsweiten Durchschnittspreise wenig aussagekräftig. So können sie die nicht nur von Teuteberg vertretene These vom grundsätzlich günstigeren Schweinefleisch nicht untermauern. In vielen Jahren war Rind zumindest im Jahresmittel tatsächlich billiger zu haben. Das zeigen auch lokale Statistiken. In München war Schweinefleisch bis 1903 fast immer teuer als Rindfleisch. Erst mit der Teuerung des Jahres 1902 setzte die Trendwende ein (s. Tabelle 47). Auch im preußischen Einzelhandel sah es nicht anders aus (s. Tabelle 48).

Tabelle 47. Fleischpreise im Münchener Einzelhandel

Jahr	Preise der Münchener Fleischbank		
	Rindfleisch	Kalbfleisch	Schweinefleisch
1870	0,96	0,75	1,02
1875	1,18	1,26	1,38
1880	1,32	1,26	1,40
1885	1,40	1,10	1,40
1890	1,40	1,36	1,60
1895	1,40	1,44	1,52
1900	1,40	1,52	1,52
1901	1,40	1,44	1,54
1902	1,44	1,52	1,56
1903	1,52	1,54	1,56
1904	1,54	1,38	1,48
1905	1,62	1,48	1,66
1906	1,80	1,58	1,78
1907	1,86	1,56	1,58
1908	1,84	1,50	1,76
1909	1,86	1,54	1,76
1910	1,88	1,68	1,80

Preisangaben in Mark pro Kilogramm; Quelle: Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 65.

¹⁰⁹⁴ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 161f.

Warum Schweinefleisch bei deutschen Arbeitern so beliebt war, ist nicht schlüssig zu belegen. Statistiken zufolge kann es nicht an den erfassten Durchschnittspreisen gelegen haben. Zwar ist ab 1905 Schweinefleisch auch mal günstiger als Rind oder Kalb (s. Tabelle 48), dafür war in München Kalbfleisch immer billiger. Die letzte Teuerungswelle vor dem Ersten Weltkrieg löste so etwas wie eine „Rindfleischnot“ aus. In dieser Zeit stiegen die Preise für Rindfleisch mancherorts derart, dass sie „Ochsenbraten fast zu einem Luxusartikel erhoben“.¹⁰⁹⁵ In ihren Spitzen war diese Teuerung bedingt durch die schlechte Futterernte 1909, die durch die darauf folgenden Futtermittelpreiserhöhung dazu führte, dass die Züchter notgedrungen ihre Tiere verkauften. Verstärkt wurde sie durch akute Viehseuchen zwei Jahre später, welche die Erholung der Bestände erschwerten.¹⁰⁹⁶

Tabelle 48. Fleischpreise im preußischen Einzelhandel

Jahr	Rind	Kalb	Schwein
1875	1,13	0,94	1,26
1880	1,14	0,98	1,22
1885	1,18	1,20	1,20
1890	1,26	1,17	1,39
1895	1,26	1,23	1,26
1900	1,26	1,26	1,29
1901	1,27	1,28	1,38
1902	1,31	1,33	1,48
1903	1,33	1,37	1,38
1904	1,34	1,39	1,31
1905	1,43	1,49	1,14
1906	1,52	1,61	1,66
1907	1,35	1,59	1,48
1908	1,49	1,56	1,49
1909	1,55	1,74	1,61
1910	1,61	1,82	1,63
1911	1,67	1,87	1,49
1912	1,81	1,97	1,67

Preisangaben in Mark pro Kilogramm; Quelle: Silbergleit, Heinrich: Ergebnisse der bisherigen Versuche kommunaler Fleischversorgung in den größeren deutschen Städten, Berlin 1913, S. 31f.

¹⁰⁹⁵ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 175.

¹⁰⁹⁶ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 160f.

5.5.1. Gründe für die Preissteigerungen

Tierseuchen hat es jedoch immer mal wieder gegeben – nicht nur in Deutschland. Als ursprünglicher Grund für die stetige Teuerung konnten sie nicht gelten. Also beschäftigten sich Statistiker, Volkswirte und Politiker nach jeder weiteren Teuerung mit zwei Fragen: Wer oder was ist Schuld daran? Wie kann man sie stoppen? An potentiellen Preistreibern herrschte kein Mangel. Die Interessengruppen und ihre Lobbyverbände hatten verschiedene Kandidaten vorgestellt: Zwischenhandel, Metzger, Verwaltungen, Agrarier und die protektionistische Wirtschaftspolitik der Regierung.¹⁰⁹⁷

Den Zwischenhandel kritisierten vor allem Vertreter der „(Deutsch)Konservativen Partei“ (DK) und des „Zentrums“, angefeuert vom „Bund der Landwirte“, aus dessen Wahlprogrammen viele der Argumente stammten. Auch Studien des Ministeriums für Landwirtschaft und Analysen aus dem katholischen „Volksvereins-Verlag“ bestimmten die konservative Argumentation. Autoren mit städtisch-liberalem Hintergrund entließen die Viehhändler, Großschlächter und Kommissionäre dagegen aus der Schuld. Weder für die Fleischteuerung des Jahres 1902 noch für die der Jahre 1905/06 und 1911/12 waren Vieh- und Zwischenhandel verantwortlich.¹⁰⁹⁸ Sicher kam es immer mal zu Manipulationen der Preise durch Händler, doch „eine Zurückführung der Teuerung auf ihr Eingreifen kann nur als naiv bezeichnet werden.“¹⁰⁹⁹ Der Zwischenhandel war nicht gut genug organisiert, um die Preise wirklich massiv auf breiter Front manipulieren zu können,¹¹⁰⁰ der Organisationsgrad lag bei ca. 10%.¹¹⁰¹ Zweifellos sorgten Händler dafür, dass der Marktpreis über dem Stallpreis lag. Transport- und Transaktionskosten (Futter, Stall- und Marktgebühren, Wiegen, Versicherung) mussten ja gedeckt sein. Dazu kam der Verdienst der beteiligten Personen: Aufkäufer, Viehhändler und Kommissionär. Deren Arbeit war aufgrund immer komplexerer Marktsituationen und steigender Handelsmengen nötig geworden. Der Viehpreis wiederum war ausschlaggebend für den Großhandelspreis des Fleisches. „Eine festgelegte Kette von Umständen, die auf sicherem Grunde entstanden ist, führen zum Fleischpreis im Großhandel, [...]. Der Großhandelspreis steht mit dem Viehpreis in einem festen Akkord und folgt getreu dem Auf und Ab in den Preisbewegungen des Viehs.“¹¹⁰²

¹⁰⁹⁷ Ministerium für Landwirtschaft, Fleischteuerung im Jahre 1905, S. 34.

¹⁰⁹⁸ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 207 ; Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland, S. 73; Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 167.

¹⁰⁹⁹ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 207.

¹¹⁰⁰ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 73.

¹¹⁰¹ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 23.

¹¹⁰² Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 167.

Beim Einzelhandelspreis sah es etwas anders aus, weswegen sowohl die den Konsumenten vertretenden Sozialdemokraten als auch die Agrarlobby die Metzger für einen Teil der Teuerung verantwortlich machten. Ein Grund für das Misstrauen war das preisdifferenzierende, gewinnmaximierende kaufmännische Verhalten. So unterschieden sich die Fleischpreise in den verschiedenen Vierteln einer Großstadt deutlich voneinander. Je vornehmer die Gegend, desto höher die Preise. Verdächtig erschien auch, dass sich beispielsweise Hamburger Schlachter dagegen wehrten, ihre Kalkulation offen zu legen.¹¹⁰³ Für massive Kritik sorgte die Praxis, „daß allerdings bei sinkenden Viehpreisen der Fleischpreis nur zögernd herabgesetzt wird, vielleicht bei einer Aufwärtsbewegung des Viehpreises diesem rascher folgt als bei einer Abwärtsbewegung“.¹¹⁰⁴ Auch der wettbewerbsbedingte, nicht selten überflüssige Luxus in der Ladenausstattung und das zusätzliche Serviceangebot gerieten in die Kritik.¹¹⁰⁵ Die höheren fixen Betriebskosten verursachten gerade in schlechten Zeiten Preisaufläge.¹¹⁰⁶ Die hatten jedoch allenfalls eine sekundäre Wirkung. Auch der Gewinn der Metzger hielt sich in der Regel im Rahmen. In einer Großstadt wie Köln betrug „die Unkosten des Schlachters vom Viehmarkt bis zum Ladentisch für einen Ochsen im Gewichte von 300 kg 17,50 Mk., sein Bruttogewinn 87,25 Mk. = 16% des Verkaufs- und etwas 18% des Einkaufspreises.“¹¹⁰⁷ Mit ähnlichen, in der Lebensmittelbranche durchaus üblichen Aufschlägen rechnete auch ein Hamburger Metzger (s. Tabelle 49). Davon musste er noch Personal, Miete, Steuern und Versicherungen finanzieren.

Tabelle 49. Hamburger Groß- und Einzelhandelspreise für Rind

Jahr	Großhandel	Einzelhandel	Jahr	Großhandel	Einzelhandel
1900	1,199	1,51	1907	1,480	1,73
1901	1,196	1,50	1908	1,391	1,73
1902	1,226	1,53	1909	1,349	1,68
1903	1,292	1,53	1910	1,508	1,77
1904	1,294	1,53	1911	1,599	1,84
1905	1,310	1,59	1912	1,705	1,99
1906	1,431	1,72	1913	1,720	2,07

Preisangaben in Mark pro Kilogramm; Quelle: Staatsarchiv Hamburg: Abt. 314-1 Zoll- und Akzisewesen; Akte: B VIII Nr. 19 (Markt- und Ladenpreise Spezialia 1871-1918).

¹¹⁰³ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 167.

¹¹⁰⁴ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 204.

¹¹⁰⁵ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 104.

¹¹⁰⁶ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 73, Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 205, FN 2.

¹¹⁰⁷ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 167.

Auch Schlacht- und Viehhofgebühren oder kommunale Verbrauchssteuern wurden von der Agrarlobby für die Preissteigerungen verantwortlich gemacht. Ein Vorwurf, auf den Statistiker und Ökonomen unwillig reagierten. Saubere, moderne Schlachthöfe galten ihnen als Fortschritt und die durch sie verursachten Kosten als natürlicher Preisfaktor.¹¹⁰⁸ Die These von den preistreibenden Schlachthöfen lehnten sie bereits 1902/03 ab und folgten damit der Linie des Kaiserlichen Gesundheitsamtes. Das hatte bereits 1897 verkündet, dass es in Preußen keine nennenswerten Preissteigerungen durch den Bau und Betrieb städtischer Schlachthöfe gegeben habe. Das Fleisch war durch die Effizienz der Schlachthöfe eher günstiger geworden.¹¹⁰⁹ Schließlich konnten dort bisher nicht verwertete Abfälle nahezu restlos verwertet werden – bis auf „Augen und Hoden bzw. Gebärmuttern“.¹¹¹⁰ Und selbst wenn die Einnahmen der kommunalen Schlachthöfe oder Steuern die Preise rechnerisch erhöht haben sollten, so kamen sie doch letztlich wieder den Stadtsäckeln und damit zumindest der städtischen Bevölkerung zu Gute.¹¹¹¹ Vermutungen, Schlachtsteuern gefährdeten die Fleischversorgung, da sie die Zahl der an die Schlachthöfe gelieferten Tiere reduziere, konnte eine Studie aus Aachen nicht bestätigen.¹¹¹² Vielmehr waren kommunale Schlachthäuser ein Garant für Wettbewerb und unabhängige Metzger. In den Vereinigten Staaten befanden sich moderne Schlachthäuser fast ausschließlich im Besitz der Großkonzerne. Die wenigen unabhängigen Fleischer dort hatten praktisch keinen Zugang zu effizient und kostengünstig geschlachteter Ware.¹¹¹³

Da weder übertriebene Gewinnmargen noch besonders hohe Steuereinnahmen verbucht worden waren – schon gar nicht von einem Jahr aufs andere – blieb als Hauptgrund für die Teuerung nur die ökonomische Tatsache, dass die Nachfrage das Angebot überstieg. Verantwortlich war also entweder eine zu hohe Nachfrage oder ein zu geringes Angebot.

5.5.2. Übertriebene Nachfrage

Die erste Möglichkeit war, die allgemeine Nachfrage nach Fleisch in den fraglichen Jahren als „zu hoch“ einschätzen. Das Landwirtschaftsministerium argumentierte 1905 in diese Richtung, konnte sich jedoch nicht durchsetzen.¹¹¹⁴ Eine höhere Nachfrage durch Bevölke-

¹¹⁰⁸ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 164.

¹¹⁰⁹ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 207f.

¹¹¹⁰ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 43f.

¹¹¹¹ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 76f.

¹¹¹² Stadt Aachen (Hrsg.): Der Einfluß der am 31. März 1910 erfolgten Aufhebung der Schlachtsteuer auf die Fleischversorgung der Stadt Aachen, Aachen 1911, S. 17.

¹¹¹³ Reichert, Organisation der deutschen Fleischversorgung, S. 65.

¹¹¹⁴ Ministerium für Landwirtschaft, Domänen und Forsten (Hrsg.): Die Fleischteuerung im Jahr 1905, Belrin 1905, S. 36.

rungswachstum, höhere Lebenserwartung und höheren Lebensstandard wurde als Grund für die stetige Teuerung akzeptiert. „Aber niemand wird es glauben wollen, dass die Lebenshaltung der 'breiten Bevölkerungsmassen' sich von 1904 auf 1905 so plötzlich gehoben hat, dass dies imstande gewesen wäre, eine Fleischnot hervorzurufen.“¹¹¹⁵

Dennoch gab es Menschen, die von einer zu hohen Nachfrage nach Fleisch zu sprechen wagten. Während offiziell auch konservative Institutionen die Neue Nachfrage begrüßten und die Empörung über die Preissteigerungen als verständlich bezeichneten,¹¹¹⁶ empfanden Berichten liberaler Zeitgenossen zufolge viele Vertreter der alten Eliten die neuen Konsumwünsche städtischer Arbeiter als anmaßend. Sie sahen darin den Versuch, die Gewohnheiten der Reichen zu imitieren.¹¹¹⁷ Manch Brite hoffte sogar auf einen Rückgang der Kaufkraft in der Arbeiterklasse, damit die Bürgersfrau wieder unbehelligt von einfachen Arbeitern ihr Fleisch einkaufen gehen könnte.¹¹¹⁸ In Parteipublikationen zur Fleischnotdebatte fanden sich solch Äußerungen allerdings nicht. Zu sehr hätte man damit das katholische Industrieproletariat und die Landarbeiter – wichtige Wählergruppen von Zentrums- und Konservativer Partei – vor den Kopf gestoßen.

Die steigende Nachfrage nach Fleisch grundsätzlich und klassenübergreifend als irrational und schädlich zu kritisieren, blieb Vegetariern und Abstinenzlern überlassen. Eine Argumentation, der aufgrund der buchstäblichen Verschwendung von Lebensmitteln in der Veredelungswirtschaft mehr Aufmerksamkeit gebührt hätte.¹¹¹⁹ Allen anderen gesellschaftlichen Gruppen galt ein hoher Fleischverbrauch als Ausdruck der positiven ökonomischen und kulturellen Entwicklung und das Verlangen danach als gerechtfertigt im Sinne der „Sozialhygiene“.¹¹²⁰ Selbst wenn man die Idee von zu viel Nachfrage theoretisch grundsätzlich akzeptiert hätte,¹¹²¹ konnte speziell die Nachfrage nach dem scheinbar so wichtigen Eiweißlieferanten Fleisch kaum zu hoch sein.

¹¹¹⁵ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 69.

¹¹¹⁶ Ministerium für Landwirtschaft, Fleischteuerung im Jahre 1905, S. 36.; Kertzendorff, Hans (Hrsg.): Die Wahrheit über die Fleischnot – Zur Klärung der Frage und zur Widerlegung freihändlerischer Behauptungen, Berlin 1912, S. 3.

¹¹¹⁷ Herz, Fleischteuerung, S. 8.

¹¹¹⁸ The Times: The Price of Meat (Leserbrief), 3. Dezember 1878, S. 3.

¹¹¹⁹ Siehe Kapitel 3.2.2.: „Neue Nachfrage“ und der Aufschwung der Viehzucht.

¹¹²⁰ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 8.

¹¹²¹ Die neoklassische Wirtschaftstheorie geht davon aus, dass das Individuum grundsätzlich rational handelt und materiell nutzenmaximierend eingestellt ist. Der Konsum einer weiteren Einheit eines Gutes hat dabei zwar einen geringeren Nutzen, als der Konsum der Einheit zuvor (abnehmender Grenznutzen), er ist aber immer noch positiv. Eine irrationale, zu hohe Nachfrage gibt es daher in der neoklassischen Wirtschaftstheorie nicht.

5.5.3. Fehlendes Angebot

Wenn die Nachfrage annahmegemäß nicht zu hoch sein kann, muss ein zu geringes Angebot der Grund für hohe Preise sein. Tatsächlich stellten Statistiker und Staatswirte für jede der drei „Fleischnotphasen“ einmütig fest, dass das Fleischangebot auf dem deutschen Markt in den Teuerungsjahren geringer war als zuvor und der Preis deswegen höher.¹¹²² Die Gründe dafür und vor allem die möglichen Maßnahmen zur Abhilfe waren umstritten. Diskutiert wurde vor allem über „Natürliche Faktoren“, die allgemeine Leistungsfähigkeit der Viehwirtschaft und damit über die deutsche Landwirtschaftspolitik und über die Rolle des globalen Marktes.

5.5.3.1. Natürliche Faktoren

Einig war man sich darin, dass die hohen Produktionskosten eine entscheidende Rolle bei den hohen Preisen spielten. Diese gründeten sich wiederum auf die teuren Futtermittel und den Mangel an Arbeitskräften. Zwischen 1866-70 und 1906-1909 verteuerten sich Heu, Hafer, Gerste und Roggenstroh nach einer Mitteilung des statistischen Amtes der Stadt München um 15-40%. Diese Preissteigerungen verteuerten auch die Viehzucht. In den „Fleischnotjahren“ hatte sich das grundsätzliche Problem noch dadurch verstärkt, dass die Preise aufgrund von Missernten besonders hoch waren. Diese Futtermittelknappheit wirkte sich auf das Angebot an Schweinen und Rindern unterschiedlich aus. In der Schweinezucht sorgten sie für das konjunkturelle Auf und Ab der Preise, was vor allem an den kurzfristig kalkulierenden Nebenerwerbsmästern lag, die sehr stark auf Schwankungen bei den Futtermittelpreisen reagierten.¹¹²³ In der Rinderzucht traten durch kurzfristiges Handeln langfristige Probleme auf. Bei extrem hohen Futtermittelpreisen verkauften Züchter auch Kühe und Jungtiere, um kurzfristig ihre Kosten zu senken. Dadurch hemmten sie die künftige Zucht und schränkten das Rinderangebot auf Jahre hinaus ein.

Die Fleischnot 1902 war eine Folge zwei extremer Ernten, die besonders die Rinderzucht durcheinander gebracht hatten, nachdem die hohe Nachfrage des Jahres 1900 bereits zu einem Ausverkauf beim Schwein geführt hatte. Die Futtermittelernte des Jahres 1901 war weltweit schlecht, auch die Maisernte der USA fiel bescheiden aus. Die Weltmarktpreise für Futtermittel und Getreide gingen angebotsbedingt kräftig nach oben. Die Kosten für die Mast erhöhten sich drastisch, gleichzeitig lockten hohe Viehpreise den Züchter zum Ver-

¹¹²² Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 200f, Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 59ff, Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 160f.

¹¹²³ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 170.

kauf seiner Tiere, ob sie ausgemästet waren oder nicht. „Das an sich zufällige Zusammenreffen einer Futtermisernte in vielen Teilen Europas, mit einer Maismisernte jenseits des Ozeans erklärt also die Kalamität und ihren weltwirtschaftlichen Charakter.“¹¹²⁴ Die Ernte des Jahres 1902 brachte dann einen hohen Ertrag und Futtermittel wurden günstig. Das reichliche Angebot nutzend, setzten die Landwirte auf eine verlängerte Mast ihres restlichen Viehbestandes und senkten damit das Angebot auf den Viehmärkten kurzfristig weiter. Die Preise stiegen also produktionskostenbedingt.¹¹²⁵ Auch die sprunghafte Teuerung von 1905 war zunächst mal die Folge der schlechten Futtermittelernte 1904.¹¹²⁶ 1909 war ebenfalls ein schlechtes Erntejahr für die deutsche Landwirtschaft. Die Ernte von Heu und Futterstroh war fast so schlecht wie 1904. So wurde 1909 für die Rindviehzucht im Deutschen Reich „ein Jahr der notgedrungenen Verschleuderung des Viehschatzes.“¹¹²⁷

Die Preissprünge auf dem Markt für Futtermittel waren also jeweils verantwortlich für die letzte Spitze der Teuerung. Nachhaltigeren Einfluss auf die steigenden Produktionskosten für Fleisch hatte jedoch der Preis der Arbeitskraft, der gerade auch auf dem Land in den vergangenen Jahrzehnten deutlich angestiegen war. Das belastete gerade die im Vergleich zum Getreidebau arbeitsintensive Viehzucht spürbar. Wichtigster Grund für die Lohnsteigerung war die starke Abwanderung der ländlichen Bevölkerung in die nach Arbeitskräften schreienden industriellen Zentren und Großstädte.¹¹²⁸

Der isolierte deutsche Rindfleischmarkt kämpfte zu jener Zeit jedoch auch mit Problemen, die durch gute Ernten und billige Arbeitskräfte nicht hätten ausgeglichen werden können. Bevölkerungswachstum sorgte für einen höheren Grundbedarf an Nahrungsmitteln. Industrialisierungsbedingte Wohlfahrtsverbesserungen ließen zudem den Lebensstandard steigen und brachten eine Neue Nachfrage nach Fleisch, Eiern, Milch, Gemüse und Obst. Kapital und Arbeitskraft flossen jedoch zunehmend in die Industrie.

5.5.3.2. Wirtschaftspolitik und Grenzen der Leistungsfähigkeit

Das Problem der hohen Produktionskosten stellte bald die gesamte agrarprotektionistische und den Getreidebau subventionierende Wirtschaftspolitik des Reiches in Frage. Denn Marktschranken existierten nicht nur für Vieh oder Fleisch, auch die Einfuhr von Futter

¹¹²⁴ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 217f.

¹¹²⁵ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 218f.

¹¹²⁶ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 67.

¹¹²⁷ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 160.

¹¹²⁸ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 29.

war zollpflichtig. Das sorgte dafür, dass die bäuerliche Viehwirtschaft kaum von günstigen Weltmarktpreisen für Futtermittel profitieren konnte.

Obwohl sie die hohen Futtermittelpreise als wichtigen Grund für die Preissteigerungen identifiziert hatte, so wie auch das konservative Landwirtschaftsministerium selbst,¹¹²⁹ schenkte die deutsche Wissenschaft den Zöllen auf die Einfuhr von Futtermitteln zunächst keine Beachtung bei ihrer Analyse.¹¹³⁰ Selbst Autoren, die den Einfuhrzöllen auf Vieh und Fleisch eine eindeutig fleischverteuernde Wirkung attestierten und hohe Futtermittelpreise problematisierten, übergingen die Futtermittelzölle als Teuerungsgrund.¹¹³¹ Möglicherweise lag das daran, dass gerade für die in der Rinderzucht traditionell verwendeten Futtermittel wie zum Beispiel Gras, Kleie, Rüben, Heu und Klee keine Importzölle erhoben wurden bzw. Handelsverträge sie ausschalteten.¹¹³² Dabei wurde die ökonomische Gesetzmäßigkeit außer acht gelassen, das auch Zölle auf Mais und Kartoffeln die Mastkosten direkt oder aber durch Substitutionseffekte nach oben treiben. Erst in den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg forderten Wissenschaftler, Zölle auf Futtermittel und Mais abzuschaffen.¹¹³³ Doch damit allein war es nicht getan. Tatsächlich hatte die deutsche Landwirtschaft ein strukturelles Problem, Viehzucht und Mast lagen zu großen Teilen in den Händen kleiner und mittlerer, häufig amateurhaft arbeitender Betriebe. Waltemath unterschied drei Gruppen von Viehzuchtbetrieben. Gruppe Eins bildeten die Landarbeiter und ländliche Handwerker zusammen mit den Kleinbauern, welche die Landwirtschaft zumeist nur nebenher betrieben. Gruppe Zwei waren die Mittel- und Großbauern als Hauptträger der Rinderzucht. Der Gruppe Drei sind die gewerbsmäßigen Mastbetriebe zuzuordnen, die es fast nur in der Schweinezucht gab, in der Rinderzucht also nahezu bedeutungslos waren. Gewerbsmäßige Rindermastbetriebe existierten nur wenige in Schleswig-Holstein, wo die Tiere kostengünstig auf Fettwiesen weiden konnten.¹¹³⁴ 1907 hielten kleine und mittlere Betriebe bis 20 Hektar Fläche über 80% des Rinderbestandes, bei Schweinen waren es 90%.¹¹³⁵ Die üblichen Statistiken bezüglich Viehbestand und Auftrieb kann man nur als sehr begrenzt aussagekräftig hinsichtlich des Fleischangebots bezeichnen. Selbst wenn sie tatsächlich gewissenhafter und genauer als in anderen Ländern waren, konnte man daraus nicht entnehmen, in welchem Alter und mit welchem Gewicht die Tiere geschlachtet wurden.

¹¹²⁹ Ministerium für Landwirtschaft, Fleischsteuerung 1905, S. 36.

¹¹³⁰ Wolf, Studien zur Fleischsteuerung, S. 211ff, 217; Grünfeld, Fleischsteuerung in Deutschland, S. 67, 73f.

¹¹³¹ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 28, 31ff.

¹¹³² Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 88.

¹¹³³ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 173.

¹¹³⁴ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 158ff.

¹¹³⁵ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 10.

Zur Berechnung der verfügbaren Fleischmenge sind diese Informationen jedoch unerlässlich, da die Tiere immer schwerer wurden, also mehr Fleisch lieferten. Um die tatsächliche Fleischleistung der Viehzucht annähernd beziffern zu können, musste man die Auftriebs- und Bestandsstatistiken also mit den Veränderungen des Gewichts verrechnen. Auch das Alter der Tiere bei der Schlachtung durfte in der Rechnung nicht fehlen. Gschwendtner berechnete so eine Zunahme der relativen Fleischproduktion von rund 30% in den Jahren 1860-1907.¹¹³⁶ Rothe rechnete produzentenfreundlicher und kam auf eine Zunahme von gut 50% allein 1883-1907.¹¹³⁷ In den „Fleischnotjahren“ wurde dieser Trend jedoch unterbrochen. Die Tiere kamen ob des Reizes der hohen Fleischpreise oft viel zu jung zum Schlachter und waren aufgrund der hohen Futtermittelpreise nicht ausgemästet. Die Quasi-Abschottung des Fleischmarktes tat das übrige. 1902/03 konnte der Ausfall an Fleisch, der durch das Mindergewicht der Tiere entstanden war, durch das geringe Plus an Fleischeinfuhr nicht einmal wettgemacht werden.¹¹³⁸

Vor allem die Rinderzucht war verhältnismäßig leistungsschwach und trotz der drastischen Grenzsperren anfällig für Seuchen. So stieg selbst in den Statistiken der Agrarlobby, welche sie kurz vor dem Ersten Weltkrieg publizierte, um die Leistungsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft zu dokumentieren, nur die Zahl der geschlachteten Schweine. Die Zahl der geschlachteten Rinder und Kälber nahm darin ab.¹¹³⁹ Während der zweiten „Fleischnot“ waren die Auftriebszahlen bei Rindern zwar noch gestiegen, sie bezogen sich aber nur zum Teil auf Schlachtochsen. In solchen Hochpreiszeiten nahmen vor allem die Schlachtungen der deutlich leichteren Kühe und Jungrinder zu, so dass höhere Auftriebszahlen nicht unbedingt mit „mehr Fleisch“ übersetzt werden konnten.¹¹⁴⁰ Die Zahlen nach 1900 sind in diesem Sinn ohnehin mit Vorsicht zu genießen, denn das Durchschnittsgewicht der Tiere hatte in den Jahren der „Fleischnot“ abgenommen, wenn auch niemand weiß, wie stark genau. Für 1902 setzten Statistiker eine durchschnittliche Gewichtsreduzierung von 10-20% an.¹¹⁴¹ 1905 gingen selbst optimistischste Schätzungen von immerhin um die 3% Gewichtsverlust bei Rindern und 5% bei Schweinen aus.¹¹⁴² Das die Rinderzucht dabei aufgrund ihrer Langfristigkeit relativ zur Schweinezucht das größere strukturelle Problem hatte, ergibt sich aus den produzentenfreundlichen Berechnungen von Rothe. Ih-

¹¹³⁶ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 24ff.

¹¹³⁷ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 11, 138.

¹¹³⁸ Wolf, Studien zur Fleishteuerung, S. 201.

¹¹³⁹ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 18.

¹¹⁴⁰ Grünfeld, Fleishteuerung in Deutschland, S. 59.

¹¹⁴¹ Wolf, Studien zur Fleishteuerung, S. 201.

¹¹⁴² Grünfeld, Fleishteuerung in Deutschland, S. 59.

nen zufolge hat sich der lebende Schweinefleischvorrat des Reiches 1883-1907 mehr als verzweieinhalbfacht. Der Rindfleischvorrat stieg kaum um die Hälfte (s. Tabelle 50).

Tabelle 50. Der „lebende Fleischvorrat“ des Deutschen Reiches

Jahr	Rindfleisch	Schweinefleisch
1883	5.061.656	1.067.918
1892	5.989.652	1.448.570
1900	6.708.003	2.118.084
1904	6.959.364	2.384.004
1907	7.412.348	2.782.081

Gewichtsangabe in Tonnen (1000 Kilogramm); Quelle: Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 11.

Aus diesen Zahlen lässt sich entnehmen, wie groß der Wert der Rinderherden und ihre Bedeutung für die deutsche Fleischversorgung auch nach der Jahrhundertwende noch war. Vorschläge, wie man die Fleisch- und speziell die Rindfleischproduktion ohne große strukturelle Veränderungen vielleicht erhöhen könnte, gab es durchaus. Sie orientierten sich jedoch durch die Bank an den Interessen der Landwirtschaft und hätten meist ein volkswirtschaftliches Verlustgeschäft bedeutet. Letztlich liefen sie alle darauf hinaus, die Zahl der Bauernhöfe zu erhöhen. Aufgrund deren Dominanz in der Viehzucht hielt das so mancher für die „conditio sine qua non des Gelingens der Politik, die die Herbeiführung erträglicher Fleischpreise zum Ziele hat.“¹¹⁴³ So sollten mit massiven Subventionen die bis dahin ungenutzten und ökonomisch eigentlich unrentablen Flächen in den Mittelgebirgen kultiviert und Moore und Einöden zugunsten der Viehzucht und des Futtermittelbaus kolonisiert werden. Das sollte das Angebot am Markt erhöhen und die Preise damit sinken lassen. Bezahlen sollten die Steuerzahler.¹¹⁴⁴ Ein anderer zentraler Vorschlag ging dahin, die nicht forstwirtschaftlich gebundenen Fideikomnisse¹¹⁴⁵ zu verbieten, eine strategische Aufforstung zu verhindern und das Land statt dessen aufzuteilen.¹¹⁴⁶ Beide Vorschläge zeugten von der Hilflosigkeit, mit der selbst volkswirtschaftlich gebildete Verfechter der bäuerlichen Landwirtschaft vor dem Problem standen. Die für eine konsequente Kolonisierung benötigten Steuergelder hätten die allgemeine Kaufkraft gesenkt und den Fleischverbrauch der

¹¹⁴³ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 177.

¹¹⁴⁴ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 177f.

¹¹⁴⁵ Die Fideikomnisse waren zumeist ostelbische aber auch im Raum Hannover beheimatete landwirtschaftliche oder auch forstwirtschaftliche Großbetriebe im Besitz von adeligen „Junkern“, die vom Vater auf den ältesten Sohn übergingen. Diese Großgrundbesitztümer wurden in der Erbfolge nicht aufgeteilt, sondern oft durch das sogenannte „Bauernlegen“, den Zukauf kleinerer, freier aber insolventer Bauernhöfe, noch vergrößert.

¹¹⁴⁶ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 178.

Arbeiter, um den es ja allen ging, eventuell gleich mit. In beiden Fällen wäre es für die neu entstehenden Viehzuchtbetriebe notwendig gewesen Landarbeiter einzustellen. Die waren jedoch ohnehin schon knapp und damit relativ teuer und verlangten zunehmend nach besseren Arbeitsbedingungen.¹¹⁴⁷ Lohnsteigerungen bzw. reduzierte Arbeitszeiten hätten Viehhaltung und Fleisch aber weiter verteuert.

Einen Hauch von Moderne zeigte nur die Mahnung, die neuen mineralischen Düngemittel verstärkt einzusetzen, um die Futtermittelproduktion anzukurbeln.¹¹⁴⁸ Allerdings war diese Mahnung von der Öffentlichkeitsarbeit der chemischen Industrie lanciert worden. Der Beitrag der Branche zur „Fleischnotdebatte“ glänzte in blau-goldenem Umschlag und mit viel geradezu poetischem Pathos. „Glücklicherweise findet sich ein [...] Talisman, der uns instandsetzt, die kostbaren Nahrungsschätze der Erde zu heben; denn in ihren Schoß versenkt entwickelt er Zauberkraft und läßt paradiesische Fülle entstehen, wo der Acker nur Dornen und Disteln trug.“¹¹⁴⁹ Auch der Wunsch nach besserer Marktanbindung der Großbetriebe durch eine noch zu erschaffende Infrastruktur zeugte von progressiven Ansätzen.¹¹⁵⁰ Ideen aus der Produzentenecke blieben dagegen rückwärts gewandt. Sie waren globalisierungsfeindlich, bar ökonomischer Erkenntnis und oft geradezu biblisch. So sollten in „fetten“ Erntejahren Futtermittel gespeichert werden, um sie in „mageren“ Jahren zu verfüttern und so den Ausverkauf von Jung- und Muttertieren zu verhindern. Die Vergeudung von Arbeit und Kapital durch das Konservieren und Einspeichern müsse man in Kauf nehmen. Das diene der Emanzipation der Nationalwirtschaft vom Weltverkehr. In die gleiche Richtung zielten Ideen, Bauern in schlechten Jahren staatliche Kredite für Futtermittel zu gewähren. Außerdem solle die Selbstversorgung weiter gestärkt werden, indem man den Arbeitern ihre Schrebergärten subventioniere.¹¹⁵¹

Geradezu revolutionär waren dagegen Vorschläge, denen zufolge Zucht und Vermarktung von Vieh vollständig reorganisiert werden müssten. Grundlegende Annahme dahinter war immer, dass der sich über den Markt koordinierende Zwischenhandel aus Aufkäufern, Viehhändlern, Kommissionären und Großschlächtern ineffizient sei und die Preise in die Höhe treibe. Zur möglichen Alternative hatten produzentennahe Kreise die Viehverwertungsgenossenschaften auserkoren.¹¹⁵² Sie sollten einen gemeinschaftlichen Absatz mehre-

¹¹⁴⁷ Ministerium für Landwirtschaft, Die Fleischsteuerung, S. 35.

¹¹⁴⁸ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 174ff.

¹¹⁴⁹ Klinkerfues, Friedrich: Ist die Brot- und Fleischnotfrage ein lösbares Problem?, Ludwigshafen 1908, S. 6.

¹¹⁵⁰ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 10.

¹¹⁵¹ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 89ff.

¹¹⁵² Reichert, Organisation der deutschen Fleischversorgung, S. 106f; Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, Kapitel 7; Zahnbrecher/Süßkind, Fleischversorgung der Großstädte, S. 84-98.

rer Viehzüchter ermöglichen, dabei verschiedene Stationen des bisherigen Zwischenhandels überflüssig machen und so den Marktpreis für Vieh auf knapp über den Stallpreis senken. Reichert beschrieb Wesen und Ziel dieser Idee wie folgt:

„Das Interesse der Genossenschaften an klaren, durchsichtigen Marktverhältnissen, an regelmäßiger normaler Preisbildung ist geeignet, die Wirkung der [...] Preisrisiken (Fleischsteuerungen) indirekt und direkt abzuschwächen. Indirekt durch Vermehrung und Verbesserung der Produktion überhaupt, durch Vereinfachung des Instanzenweges vom Vieh zum Fleisch, [...]; direkt vor allem aber dadurch, daß ihre zentrale Organisation einen interlokalen Ausgleich von Vorrat und Bedarf ermöglicht.“¹¹⁵³ [...] „Alle die Zwischenglieder, die sich beider wachsenden Unübersehbarkeit der Produktions- und Konsumtionsarten und -gebiete im Interesse von Angebot und Nachfrage einschieben mußten, sind dann als Einzelpersonlichkeiten unnötig; ihre Tätigkeiten übernehmen weitverzweigte, großzügig geleitete Organisationen, die nunmehr im Gesamtinteresse ihrer Gruppe jene Zwischenpersonen als Beamte verwenden können, die früher ihre Fähigkeiten lediglich dem eigenen Nutzen dienstbar machten.“¹¹⁵⁴

Die Wirksamkeit dieser Vereinigungen im Status Quo schätzte Reichert allerdings als beschränkt ein. Rothe erklärte diese fehlende Kraft mit dem zu harten Wettbewerb durch den etablierten Viehhandel, der die einzelne Genossenschaft nicht über den Status eines weiteren Marktteilnehmers hinauskommen ließ.¹¹⁵⁵ Doch der Status Quo war auch gar nicht der Ursprung der Idee. So wurde manche Genossenschaft mit dem Ziel gegründet, den Handel der gesamten Region in ihr zu vereinen. Eine Fusion der oftmals recht zahlreichen Genossenschaften eines Landstrichs war ebenfalls im Gespräch.¹¹⁵⁶

Zumindest ein in der Genossenschaftsbewegung diskutiertes Ziel war also der Aufbau einer Monopolstellung durch effiziente Produktion, vertikale Integration und zentrale Organisation. Der Vergleich mit den US-Konzernen drängt sich auf. Nur dass sich die Befürworter der Genossenschaften die Bekämpfung des unreellen Zwischenhandels und die Charakterbildung des Volkes auf die Fahnen geschrieben hatten, während die Konzerne einfach nur Geld verdienen wollten. Letztlich glaubten die Anhänger beider Modelle aber an die betriebswirtschaftlichen Vorteile der vertikalen Integration und zentralen Planung

¹¹⁵³ Reichert, Organisation der deutschen Fleischversorgung, S. 106.

¹¹⁵⁴ Reichert, Organisation der deutschen Fleischversorgung, S. 107.

¹¹⁵⁵ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 133ff.

¹¹⁵⁶ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 135ff.

im „Zeitalter der Organisation“. Sie hatten nichts gegen ein in seinem Wesen marktfeindliches Monopol oder auch „Kollusionsoligopol“ einzuwenden. Dass die Zahl der Selbstständigen dadurch verringert würde, nahmen Genossenschaftler genauso wie jedes Großunternehmen billigend in Kauf. Die Utopie von der Selbstregulierung der Märkte durch Wettbewerb trat hinter den Wunsch zurück, Preisschwankungen und Krisen durch systematische Planung in den Griff zu bekommen. „Dieses Ziel liegt in der Richtung der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, die an Stelle vieler selbständiger Einzelindividuen in immer zunehmendem Maße Kollektivvertretungen entstehen läßt.“¹¹⁵⁷

Dieses sozialistisch anmutende Zitat aus der Feder des Sohns eines adligen ostelbischen Großgrundbesitzers verdeutlicht, dass betriebswirtschaftliches und wettbewerbskritisches „Think Big“ in der Lage war, konservative, industriekapitalistische und sozialistische Ideale miteinander zu verbinden. Offensichtlich betrachteten Agrarier, US-Unternehmer und Sozialisten/Sozialdemokraten unabhängig voneinander die Transaktionskosten für die Nutzung der Fleischmärkte als zu hoch und zogen die systematische Planung vor. Die Unterschiede lagen in der Motivation und natürlich in der Art der Planung. Die US-Konzerne planten für die Gewinnmaximierung und suchten die Skaleneffekte der industriellen Produktion. Die Agrarlobby wollte die Landwirte besser stellen und entwickelte dafür Ideen zur Ausschaltung des Zwischenhandels, die den Vermarktungsidealen der integrierten Fleischkonzerne ähnelten. Eine industrielle Produktion erschien ihnen dagegen eher suspekt. Das Ergebnis dieser Haltung war, dass selbst in den modernsten deutschen Schlachthöfen vor allem traditionelles Handwerk geleistet wurde. Industrielle Großbetriebe gab es nur bei der Wurst- und Konservenherstellung – aber da waren sie kapitalistisch und nicht kommunal organisiert.¹¹⁵⁸ Sozialisten befürworteten die ökonomische Planung bei gleichzeitiger Industrialisierung jedoch vor allem, wenn sie gesellschaftlich organisiert wurden und die zusätzliche Wertschöpfung auch direkt allen Menschen zugute kam. Ein Autor der „Times“ kam diesem Ideal schon recht nah, als er schrieb: „The mischief lies not in the formation of the trusts themselves, but in those conditions [...] which enable capital to exercise its power for the sake of profit without any effective restrictions to safeguard the interest of the public, or even the rights and the liberties of the individual.“¹¹⁵⁹

¹¹⁵⁷ Reichert, Organisation der deutschen Fleischversorgung, S. 106f.

¹¹⁵⁸ Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 57ff.

¹¹⁵⁹ Times, Chicago Meat Packers, 11. Juni 1906.

5.5.3.3. Der globale Markt und die Grenzsperrn

Doch selbst bei bester Organisation und effizientester Produktion wäre nicht genug heimisches Vieh vorhanden gewesen, um wirklich günstiges Fleisch anbieten zu können. Das Deutsche Reich war zu einer Industrienation geworden, deren Lebensstandard ebenso stieg wie die Bevölkerung wuchs. Die Landwirtschaft konnte in dieser Situation unmöglich sowohl den steigenden Bedarf an Getreide und Futtermitteln als auch den an Gemüse, Milch und Fleisch decken. Entlang dieser Tatsache, die vielen Zeitgenossen äußerst unbequem war, führte die Hauptkonfliktlinie im Streit um die deutsche Wirtschaftspolitik. Die Zölle, Einfuhrverbote und das Fleischbeschaugesetz, kurz, der „Block von Gesetzen, Verordnungen und Verfügungen, die gewöhnlich als Grenzsperrn bezeichnet werden“¹¹⁶⁰, bewegten die Gemüter am heftigsten. Die Verantwortlichen im Landwirtschaftsministerium begründeten diesen Verordnungsblock a) mit dem „wirksamen Schutz gegen die Einschleppung von Seuchen aus dem Auslande“ und b) damit, dass er „keineswegs strenger als die Maßregeln [ist], die das Ausland Deutschland gegenüber getroffen hat.“¹¹⁶¹ Dabei enthielten sie eindeutig manch überflüssige Härte. Es ist nicht übertrieben zu behaupten, dass „so manche Bestimmung [...] mehr den Charakter einer Zollschranke als den eines Schutzes gegen Seucheneinschleppungen [hatte]“.¹¹⁶²

Was die Grenzsperrn für Vieh aus Nachbarländern anging, waren sich fast alle einig. Sicherlich verschärfen sie die „Fleischnot“ noch ein wenig,¹¹⁶³ doch sie waren nicht die Wurzel der Teuerung und ihre Abschaffung würde auch nicht zu einem nennenswerten Rückgang der Fleischpreise führen.¹¹⁶⁴ Diese Erkenntnis war nahe liegend und wurde von Gegnern des Freihandels gerne rekapituliert: Das angrenzende Ausland hatte Vieh, wenn überhaupt, nur zu Preisen abzugeben, die denen im Deutschen Reich kaum nachstanden.¹¹⁶⁵ Anders sah es jedoch beim Angebot aus Übersee aus, worauf Freihändler zunehmend verwiesen. So machte Gschwendtner vor allem Zölle und Grenzsperrn gegen die USA für die Fleischteuerung in München verantwortlich.¹¹⁶⁶ Viehimporte aus Nordamerika hätten die Teuerung seiner Meinung nach zumindest erheblich hemmen können.¹¹⁶⁷ Müller dagegen

¹¹⁶⁰ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 76.

¹¹⁶¹ Ministerium für Landwirtschaft, Fleischteuerung im Jahre 1905, S. 36f.

¹¹⁶² Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 75.

¹¹⁶³ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 214; Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 76.

¹¹⁶⁴ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 213; Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 76; Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 177.

¹¹⁶⁵ Ministerium für Landwirtschaft, Fleischteuerung im Jahre 1905, S. 38f.

¹¹⁶⁶ Gschwendtner hebt vor allem auf Angebot aus den USA ab, ohne Argentinien zu erwähnen. Das dürfte daran gelegen haben, dass er oft nur mit Zahlen bis 1907 argumentiert, als die USA den globalen Fleischhandel noch dominierten.

¹¹⁶⁷ Gschwendtner, Entwicklung der Münchener, S. 46.

folgte jahrzehntealten Erkenntnissen britischer Freihändler und bezeichnete Viehimporte aufgrund der Seuchengefahr für ungeeignet und überholt. Er setzte konsequent auf den Fleischhandel und erkannte die Einfuhr von argentinischem Gefrierfleisch als die ökonomisch sinnvollste Lösung, was allerdings einer Integration Deutschland in den Atlantikmarkt gleichgekommen wäre.¹¹⁶⁸

¹¹⁶⁸ Müller, *Fleischeinfuhr?*, S. 68ff, 146.

5.6. Die Debatte um die „Fleischnot“

„Although the word 'globalization' was unknown at the time, the phenomenon itself was at the heart of discussion. [...] The main question was the impact of international flows of food and other commodities on European society.“¹¹⁶⁹

Fehlendes Angebot bei gleichzeitig steigendem Bedarf – aufgrund von Bevölkerungswachstum und der „Neuen Nachfrage“ – war verantwortlich für die stetige aber maßvolle Teuerung auf dem deutschen Fleischmarkt. Aus ökonomischer Sicht war dieses Ergebnis zeitgenössischer Untersuchungen eher zu erwarten, als das es verwundern konnte. Für die verschiedenen Interessengruppen und Parteien, die so engagiert über Preise und konsumierte Mengen diskutierten, ging es jedoch nicht um eine trockene ökonomische Analyse. Es ging ihnen um politischen Einfluss. Bruno Schöne schrieb 1907: „An das alte Römerwort: „Panem et circenses“, das gewissermaßen den Schlüssel enthielt, mit Hilfe dessen Volksführer zu Ansehen und Macht gelangten, wird man unwillkürlich bei den jüngsten Auseinandersetzungen über die sogenannte Fleischnot erinnert.“¹¹⁷⁰ Wie in vielen anderen Diskussionen auch, versuchten sie in der „Fleischnotdebatte“ die Interessen ihrer sozialen und politischen Milieus im sich entwickelnden industrialisierten National- und Wohlfahrtsstaat zu definieren und zu vertreten. Statt kühler Wissenschaft artikulierten sich hier teils ideologische Weltanschauungen, gravierende soziale Klassenunterschiede und regionale Spannungen – die Konfliktlinien (Cleavages) des Industriezeitalters, anhand derer sich die modernen Parteiensysteme herausbildeten und durch die die parlamentarische Demokratie vorangetrieben wurde. Nach Lipset/Rokkan sind das „Stadt vs. Land“, „Arbeit vs. Kapital“, „Zentrum vs. Peripherie“ und „Staat vs. Kirche“.¹¹⁷¹ Vor allem zwei dieser vier Cleavages bestimmten die Diskussion um die „Fleischnot“ mit: „Stadt vs. Land“ und „Arbeit vs. Kapital“, wobei der erste dominierte.

5.6.1. Der Globalisierungskonflikt

„Stadt vs. Land“ lag in der Debatte ganz vordergründig und offen auf dem Tisch und der Konflikt wurde auch als solcher analysiert. „Die Städter und das Land müssen sich verstehen lernen“, schrieben Zahnbrecher und Süskind im Jahr 1909. „Gewöhnlich hat bei Beurteilung dieser Magenfrage die politische Verhetzung einen viel zu großen Einfluss, nicht

¹¹⁶⁹ Nützenadel, Green International?, S. 161.

¹¹⁷⁰ Schöne, Bruno: Die Fleischversorgung der Provinz Sachsen, Halle 1907, Einleitung.

¹¹⁷¹ Lipset/Rokkan, Cleavage Structures.

zum besten der ruhigen Darlegung.“¹¹⁷² Allerdings wäre es kurzichtig, den Streit auf eine „Magenfrage“ zu reduzieren. Es ging darum, womit Menschen ihr Geld verdienten. So gesehen hätte der Cleavage genauso gut „Industrie/Kommerz vs. Landwirtschaft“ heißen können. Tatsächlich war der Konflikt um die Fleischpreise vor allem ein Konflikt um die Existenz und die Intensität der Industrialisierung. Es ging um den Wandel von der ländlich geprägten traditionellen zur städtisch geprägten arbeitsteilig-industrialisierten Gesellschaft. Der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“ bzw. der Klassenkonflikt nach Rogowski hatte in diesem Zusammenhang eine zwiespältige Rolle. Die Industrialisierung war grundsätzlich kapitalistisch organisiert. Wo sich die Struktur der Volkswirtschaft veränderte, die Bedeutung des landwirtschaftlichen Primären Sektors zugunsten des verarbeitenden, industriellen Sekundären Sektors quantitativ abnahm, war der Konflikt zwischen Kapitalbesitzern und abhängig beschäftigten Arbeitern zwangsläufig präsent. Als Verteilungskampf zwischen zwei Klassen, die es in der traditionellen Gesellschaft noch nicht gab und der vor allem innerhalb des wachsenden industriellen Sektors geführt wurde, stand er in Fragen rund um die landwirtschaftliche Entwicklung nicht im Vordergrund. Wichtiges Indiz dafür ist die relative Zurückhaltung der Nationalliberalen Partei – Hauptvertreter der Industriellen Eliten – in der „Fleischnotfrage“. Daher wirkt die klassenkämpferische Rhetorik in der Debatte häufig deplatziert. Legt man jedoch die theoretische Annahme von Karl Marx zugrunde, derzufolge die Lebenshaltungskosten die Grundlage des Wertes der Arbeitskraft bilden, erklärt sich die leidenschaftliche Rhetorik. Schließlich ist Arbeit in der ökonomischen Theorie ein Produktionsfaktor (neben Kapital, bzw. neben Kapital und Boden) und bestimmt in der objektiven Werttheorie nach Marx die Produktionskosten (den Tauschwert) der Waren und mit ihm auch die Gewinne der Kapitalbesitzer.¹¹⁷³

Viel offensichtlicher trat der Globalisierungscleavage zu Tage, der im Konzept von Lippset/Rokkan nicht vorkommt, obwohl er untrennbar mit den anderen Konfliktlinien verbunden ist. Denn moderne Globalisierung ist globale Industrialisierung. Betrachtet man sie isoliert, manifestiert sich in dieser Konfliktlinie die Frage, ob globale Arbeitsteilung positiv oder negativ zu bewerten ist. Die ökonomische Theorie spitzte die Debatte im 19. Jahrhundert auf die Formel „Freihandel oder Schutzzoll“ zu.¹¹⁷⁴ Politikwissenschaftlich gesehen geht es um die Frage der eigenen (ökonomischen) Abhängigkeit von fremden Wirt-

¹¹⁷² Zahnbrecher, Franz Xaver/Süskind, Franz: Die Fleischversorgung der Großstädte und die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern, München 1909, S. 3.

¹¹⁷³ Marx, Kapital Bd. 1, S. 56ff, 192ff.

¹¹⁷⁴ Stöpel, Franz: Freihandel und Schutzzoll, Frankfurt/Main 1876; Lehr, Julius: Schutzzoll und Freihandel, Berlin 1877; Blaine, James G.: Freihandel oder Schutzzoll?, New York 1890; Schüller, Richard: Schutzzoll und Freihandel, Leipzig 1905.

schaftsräumen – um Autarkie oder Kooperation. Die Bereitschaft zur Abhängigkeit kann nur existieren, wenn prinzipiell eine positive Einstellung gegenüber den „Anderen“ vorhanden ist. In den Politikwissenschaften definiert diese Einstellung zwei grundlegende Strömungen in der Theorie der Internationalen Politik: Realismus und Idealismus.

Die Realistische Theorie geht davon aus, dass das System der Internationalen Politik aus unabhängigen Nationalstaaten besteht, die in permanenten Konflikten um Wohlstand, Macht und territoriale Größe miteinander stehen. Kooperationen sind zeitlich begrenzt und haben allenfalls strategischen Charakter. Mit dem Streben nach Autarkie und hegemonialer Größe bewegen sich die Staaten letztlich in einem System struktureller Anarchie. Militärische Macht und ökonomische Stärke sind die Größen, mit denen dabei um Einfluss gerungen wird.¹¹⁷⁵ „Der Welthandel ist der Weltkrieg mit und ohne Waffen. [...] Der Welthandel ist immer Unsicher.“¹¹⁷⁶ Diese Aussage illustriert die „realistische“ Weltsicht und die Ängste nationaler Globalisierungsgegner, die direkt zu Chauvinismus und Rassismus führen: „Die unkultivierten Völker kaufen in der Regel nur dem Staate seine Waren ab, der stark genug ist, ihnen durch Waffengewalt zu imponieren und nötigenfalls die Forderungen seiner Landsleute mit Waffengewalt zu liquidieren.“¹¹⁷⁷

Die Idealistische Theorie basiert dagegen auf der Annahme, dass streitende Nationalstaaten nur eine vorübergehende Erscheinung transnationaler Politik sind. Aufgrund der Einsicht, dass die strukturelle Anarchie im System unabhängiger Nationalstaaten für Unsicherheit sorgt, streben die Staaten daher langfristig nach Kooperation. Internationale Konflikte gelten bloß als Rückschläge in einem systematischen Prozess der Annäherung, der sich beispielsweise im Aufbau transnationaler Organisationen niederschlägt.¹¹⁷⁸

Ein realistischer oder idealistischer Blick ist ausschlaggebend dafür, auf welche Seite sich ein Akteur im Globalisierungscleavage stellt, wie er die Globalisierung politisiert. In wenigen Ländern wurde die Debatte so intensiv geführt wie in Deutschland. Einige Autoren betrachten diese Diskussion um Nationalismus und Kosmopolitismus im 18. und 19. Jahrhundert sogar als einen der wichtigsten Beiträge der deutschen Wissenschaft zur globalen Frage und glauben, dass jener Disput das aufkommende Nationalbewusstsein der Deutschen entscheidend geprägt hat.¹¹⁷⁹ Da ist es nur konsequent, dass das Forschungsprojekt

¹¹⁷⁵ Keohane, *Sovereignty*, S. 109ff; Menzel, Ulrich: *Zwischen Idealismus und Realismus – Die Lehre von den Internationalen Beziehungen*, Frankfurt/Main 2001, S. 20ff.

¹¹⁷⁶ Böckel, Otto: *Zolltarif und Handelsvertragspolitik*, Berlin 1903, S. 19.

¹¹⁷⁷ Böckel, *Zolltarif*, S. 19.

¹¹⁷⁸ Menzel, *Idealismus und Realismus*, S. 20ff.

¹¹⁷⁹ Pongs, Armin: *In welcher Welt wollen wir leben? - Nationalstaat und Demokratie in Zeiten der Globalisierung*, München 2003, S. 72.

„Nationaler politischer Wandel in entgrenzten Räumen“ der Universität München diesen Konflikt als „Nationalismus-Kosmopolitismus-Cleavage“ bezeichnet.¹¹⁸⁰ Nach Beck könnte man ihn auch „Lokalisierung-Globalisierung-Cleavage“ nennen.¹¹⁸¹

Mit mehr oder weniger sinnvollen Argumenten zu diesen drei Cleavages zogen die Parteien und Verbände in die „Fleischnotdebatte“. Sie diente dazu, die eigenen Wählerstimmen, bzw. die der unterstützten Partei im Wettbewerb mit den anderen Parteien zu maximieren. Im theoretischen Teil wurde ja bereits beschrieben, dass der Wähler in dieser Modellannahme ein rationaler Nutzenmaximierer ist, der als Politikkonsument das thematische Angebot wählt, von dem er sich persönlich am meisten verspricht. Mit Argumenten, die auf seine individuelle Situation eingehen, versuchen die Parteien darum, ihm ihre Politik anzubieten. Der Wähler vergleicht dann seinen aktuellen Nutzen, den ihm die bisherigen Mehrheitsverhältnisse gebracht haben, mit dem Nutzen, den er hätte haben können, wenn die anderen gewonnen hätten. Gleichzeitig versucht er sich auszurechnen, was er künftig von dieser oder jener Regierung zu erwarten hätte. Bei solchen Abwägungen spielen die Kosten und der Zeitaufwand für die Informationsbeschaffung und -verarbeitung eine große Rolle, da der Nutzen einer einzelnen Stimme relativ gering ist und der Wähler das weiß. Sind Kosten und Aufwand zu hoch, geht er lieber gar nicht wählen. „Allerdings erhalten manche Wähler [...] aus nicht wahlbezogenen Aktivitäten ausreichende Informationen für ihre Wahlentscheidung, sodass für sie die Informationskosten des Wählens gleich Null sind.“¹¹⁸² Das sind zum Beispiel Mitglieder und Aktivisten von Parteien, Organisationen und Verbänden, die schon durch Mitgliederzeitungen, Broschüren und Versammlungen regelmäßig informiert werden. Informationen, die Wähler quasi gratis und vorverarbeitet erhalten, sind also sehr bedeutend. Sie bleiben eventuell die einzigen, die sie bereitwillig aufnehmen. So gesehen kommt den ausgewerteten Pamphleten zur „Fleischnot“ eine große Bedeutung zu.¹¹⁸³

Doch der Wähler ist nicht nur egoistischer Individualist, sondern auch noch Mitglied einer Gruppe, beispielsweise den erwähnten Parteien und Verbänden oder einfach aufgrund seines sozialen Status. Als solches hat er auch kollektive Interessen und ist damit in eine Logik des kollektiven Handelns eingebunden.¹¹⁸⁴ Gemeinsam mit den anderen Mitgliedern

¹¹⁸⁰ GSI Uni München(Internetseite): Projekt „Nationaler politischer Wandel in entgrenzten Räumen“, www.gsi.uni-muenchen.de/forschung/forsch_einheits/ls_verg_pol_wiss/c5/index.html, 20.11.2008.

¹¹⁸¹ Beck, Was ist Globalisierung?, S. 85ff.

¹¹⁸² Lehner, Franz: Einführung in die Neue Politische Ökonomie, Königstein 1981, S. 26.

¹¹⁸³ Lehner, Neue Politische Ökonomie, S. 21-27.

¹¹⁸⁴ Olson, Mancur: Die Logik des kollektiven Handelns – Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968.

versucht er, erstrebenswerte Kollektivgüter für seine Gruppe zu erlangen, die ihm letztlich auch wieder ganz persönlich nützen. Dabei geht es in diesem Fall natürlich um Globalisierungsgewinner und Globalisierungsverlierer. Die Gruppen organisieren sich, um ihre Interessen mittels Lobbyarbeit und/oder Protest zu vertreten. Probleme treten auf, wenn die kollektiven Positionen einem individuellen Interesse von bestimmten Mitgliedern widersprechen, was wiederum daran liegen kann, dass diese mehreren Interessengruppen angehören. Im Fall der deutschen „Fleischnotdebatte“ hatte das Problem vor allem das katholische Zentrum, da der Arbeitnehmerflügel die Konsuminteressen seiner Mitglieder durch die protektionistischen Ausrichtung der Partei nicht vertreten sah. Aber auch die Stimmung unter den Landwirten war geteilt, da Viehzüchter gerne günstiges Futter vom Weltmarkt importiert hätten, die Getreidebauern aber radikale Marktabschottung forderten.¹¹⁸⁵

Eine besondere Form des Problems, Teil verschiedener Interessengruppen zu sein, liegt offensichtlich dem Phänomen zugrunde, dass viele Menschen bereit sind, sich ihre Individualität und ihre soziale Zugehörigkeit und Situation quasi ausreden zu lassen. So werden sie dann z.B. von nationalistischen Parolen manipuliert und bekommen eine globale Konfliktsituation eingeredet oder übergestülpt, die den sozialen Konflikt innerhalb der Gesellschaft gezielt in den Hintergrund drängt.¹¹⁸⁶ Ein Ansatz, diese Wirkungsweise von Nationalismus zu erklären, ist, ihn als politisches Prinzip zu begreifen, indem die Verwaltungseinheit, die politische Willensgemeinschaft und die ethnische Gemeinschaft deckungsgleich auftreten. Wird dieses Prinzip durchbrochen, zum Beispiel dadurch, dass die Verwaltungseinheit sich ausdehnt oder ein Souverän von Außen hinzukommt – sei es der globale Markt oder ein Kolonialherr – ist die Verunsicherung der ursprünglichen Willensgemeinschaft bzw. ethnischen Gemeinschaft entsprechend groß. Wahrscheinlich ist sie sogar schlagartig so groß, dass es die Gemeinschaft aufgibt, deutlich bedrohlichere aber häufig auch viel kompliziertere sozio-ökonomische Zusammenhänge zu analysieren bzw. gar nicht erst damit anfängt. So reduziert sich vermeintlich die Bedeutung des Konfliktes zwischen Arbeit (bzw. den Arbeitern/der Arbeiterklasse) und Kapital (bzw. den Kapitalbesitzern/der Klasse der Kapitalisten) und die Menschen versteigen sich statt dessen in nationale Erklärungsmuster und projizieren die Probleme auf das exogene Unbekannte.¹¹⁸⁷ Ähnliche Muster sind auch in der Debatte um die „Fleischnot“ entlang der Konfliktlinie „Kosmopolitismus vs. Nationalismus“ zu erkennen.

¹¹⁸⁵ Peters, Hans-Rudolf: Wirtschaftspolitik, München 2000, S. 304ff.

¹¹⁸⁶ Morgenstern, Nationalismus, S. 16.

¹¹⁸⁷ Morgenstern, Nationalismus, S. 17f, 100.

5.6.2. Die „Fleischnot“ im Wahl- und Kulturkampf

Die Parteien versuchten in ihren Schriften zur Fleischteuerung sowohl die rationalen und individuellen Interessen des Wählers als auch die Kollektivinteressen der Gruppen anzusprechen – darunter auch das Interesse der Nation. Nach der sprunghaft aufgetretenen Teuerung des Jahres 1902 liefen die Propagandamaschinen der Organisationen langsam an. Konsumentenproteste, wie man sie im Deutschen Reich zuvor im Rahmen von Getreide- und Brotteuerungen kannte, überraschten die Reichsleitung und konservative Politiker. Spätestens mit der zweiten Teuerungswelle 1905/06 wurde die Teuerung für Sozialliberale und Sozialdemokraten zum Wahlkampfthema. Zeitgenössische Beobachter empfanden die hitzige Diskussion über das permanente Ansteigen der Fleischpreise als „empfindlichste aller Wirtschaftsfragen“, die „nur zu sehr geeignet ist, auf dem Gebiete der Wirtschaftspolitik, ja der gesamten inneren Politik die Begriffe verhängnisvoll zu verwirren.“¹¹⁸⁸ „Fleischnot“ wurde zu einem machtvollen populären Schlagwort. Wie populär, zeigt die Schrift „Fleischnot und Brotverteuerung!“, die mit dem Schlagwort „Fleischnot“ des Lesers Interesse weckte, sich dann aber vor allem mit dem Getreide- und Brotpreis beschäftigte.¹¹⁸⁹

Auch Wissenschaftler, die zu dem Thema forschten, konnten sich dem Populismus nicht immer entziehen. Sie vergriffen sich im Ton oder verwechselten empirisch und theoretisch Begründbares mit politisch motivierten Prophezeiungen und weltanschaulichen Statements, die sie oft nur notdürftig in Richtung des eigentlichen Themas bogen. Fritz Rothe vertrat in einer Kölner Marktstudie aus dem Volksvereins-Verlag beispielsweise sexistische Thesen, die eindeutig von katholischen Moralvorstellungen und nicht von ökonomischen Fakten geprägt waren. So warf er den angeblich karnevalistisch-vergnügungssüchtigen und arbeitsscheuen „Weibern“ vor, dass sie aufgrund zunehmender hauswirtschaftlicher Inkompetenz eine Mitschuld an steigenden Fleischpreisen trügen.¹¹⁹⁰ Auch sonst teilte er agitatorisch aus: Viehhändler seien „parasitische Erscheinungen“, ihre Tätigkeit nicht selten eine Form von Terrorismus.¹¹⁹¹ Aber auch liberale Wissenschaftler drifteten ins Defizite ab. Im angesehenen „Schmollers Jahrbuch“ setzte Kuno Waltemath 1913 die neo-sozialliberale Schutzzolllinie wortgewaltig um. Den Kampfbegriff der „Fleischnot“ nahm er in den Titel auf und bezeichnete die großen Landgüter in Ostpreußen als „Krebsschaden“.¹¹⁹² Selbst an den als nüchtern geltenden Statistikern oder den Autoren der „Jahrbücher für Na-

¹¹⁸⁸ Müller, *Fleischeinfuhr?*, S. V.

¹¹⁸⁹ Alzow, F.: *Fleischnot und Brotverteuerung! – Ein Mahnruf an alle Consumenten des Mittelstandes und der arbeitenden Klassen*, Berlin 1906.

¹¹⁹⁰ Rothe, *Fleischversorgung der Großstädte*, S. 104, 112.

¹¹⁹¹ Rothe, *Fleischversorgung der Großstädte*, S. 98f.

¹¹⁹² Waltemath, *Kampf gegen Fleischnot*, S. 173 und S. 178f.

tionalökonomie und Statistik“ war die Debatte nicht ganz spurlos vorbeigegangen. Noch 1903 wurde die Fleischteuerung anhand von statistischen Daten ganz nüchtern identifiziert und der Begriff der „Fleischnot“ relativiert. Bei der Analyse der Ursachen folgte der Autor unaufgeregt der Linie der Reichsregierung.¹¹⁹³ Im Jahre 1906 – gleiches Jahrbuch, anderer Autor – war „Fleischnot“ schon ein Synonym für Teuerung. Der Autor räumte zwar ein, dass der Streit um den Begriff „in der ganzen Polemik einen unverdient großen Raum ein[nehme]“, verwendete das Schlagwort dann aber konsequent und ohne erkennbare wissenschaftliche Hemmungen.¹¹⁹⁴

Der Kampf der Parteien und der ihnen nahe stehenden Organisationen um Wählerstimmen, war aber noch von ganz anderem Kaliber, wie die folgenden Kapitel zeigen. Sachlichkeit wurde nicht unbedingt groß geschrieben, hemmungslos und hin und wieder tatsächlich originell zogen die Autoren alle Register. Das Interesse der Allgemeinheit und das Wohl der Nation wurden ebenso bemüht wie interessengruppenspezifisch-ökonomische Argumente und Versprechungen. Dem Unwillen „rationaler“ Wähler, sich zeitaufwändig umfassend zu informieren, entsprachen die Parteien dankbar und streckenweise kreativ. Auf gegnerische Argumente reagierten sie mit maximal halben Wahrheiten, Desinformationen, Verleumdungen und Täuschungsversuchen. Gerade die ökonomische Argumentation war oft unstimmig, teilweise widersprachen sich die Aussagen völlig. Übertreibungen und fehlende Erläuterungen entwerteten manch nachdenkenswerten Ansatz. Fehlende Bildung machte die Wähler anfällig für absurdeste Argumente. So herrschte dem liberalen Ökonomen Waltemath zufolge in der Öffentlichkeit eine „außerordentliche Unklarheit und Verworrenheit in der Beurteilung der Ursachen der Fleischteuerung.“¹¹⁹⁵

5.6.3. Die Produzentenvertreter

5.6.3.1. (Deutsch)Konservative Partei und Bund der Landwirte

Mit der Gründung des Bundes der Landwirte (BdL) hatten sich Bauern und Großgrundbesitzer eine schlagkräftige Lobbyorganisation geschaffen, deren Ziel in erster Linie eine agrarprotektionistische Handelspolitik war. Entsprechend eng verbunden war der BdL mit der (Deutsch)Konservativen Partei, welche nach dem Übergang zum Schutzzollsystem 1878/79 die Nationalliberale Partei als Hauptstütze der Staatsregierung abgelöst hatte und sich ebenfalls den Zollschatz für Agrarprodukte auf die Fahnen schrieb. Ca. von 1905 an

¹¹⁹³ Wolf, Studien zur Fleischteuerung, S. 193f und S. 219ff.

¹¹⁹⁴ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland. S. 58 und S. 80.

¹¹⁹⁵ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 157.

gewannen BdL-nahe Kreise in der DK endgültig die Oberhand und die Lobby der ostelbischen Großgrundbesitzer musste einer verstärkt gesamtagrarisches ausgerichteten Führung und Programmatik Platz machen, die sich in der „Fleischnot“ als Freund des viehzüchtenden ländlichen Mittelstands profilieren wollte.¹¹⁹⁶ Auf dem Höhepunkt der Teuerungsproblematik zog die Partei mit Unterstützung des BdL mit der Parole vom „Schutz der heimischen Arbeit in Stadt und Land“ in den Wahlkampf. Die ihrer Meinung nach bewährte schutzzöllnerische Wirtschaftspolitik des Reiches stellte sie als alternativlos dar – schließlich kannten sie als Einzige, so der Titel eines Pamphlets, „die Wahrheit über die Fleischnot“.¹¹⁹⁷ Die Schuldigen an der Teuerung waren demnach: Die politische Linke, städtische Zwischenhändler und Selbstständige und das industrialisierte Ausland.¹¹⁹⁸

Der Konflikt „Stadt vs.Land“

Die Agrarlobby um die Konservative Partei und den BdL trat im Stadt-Land-Konflikt als der einzig wahre Anwalt traditioneller ländlicher Interessen und als Gegner einer Industrialisierung um jeden Preis auf. Jede auch nur vermeintliche Kritik an der Landwirtschaft oder ihrer historischen Vormachtstellung wies sie scharf zurück. Das führte dazu, dass sie die Existenz einer signifikanten Fleischteuerung leugnete. Um zu beweisen, dass genug Vieh vorhanden war, interpretierten Agrarier die Statistiken auf fragwürdige Art und Weise. Ihre wichtigste Botschaft basierte auf nichts anderem als einer Begriffsschummelei: Die deutsche Landwirtschaft habe den gesamten Fleischbedarf des Volkes in all den Jahren zu 95% gedeckt, trotz Bevölkerungswachstum und steigendem Konsum. Schließlich müsse nur 5% des Fleisches importiert werden.¹¹⁹⁹ Tatsächlich stammte 95% des umgesetzten Fleisches bzw. der realisierten Nachfrage aus heimischer Produktion. Die latente Nachfrage lag aber viel höher, sonst wären Konsumentenproteste ausgeblieben und die Preise nicht dermaßen gestiegen.

Obwohl ihr die „Fleischnot“ als nicht existent galt, war die Agrarlobby schnell bei der Hand, wenn es darum ging sie zu erklären und zu relativieren. So sei die gefühlte „Fleischnot“ nichts anderes als die ganz normale, kurzfristige Preiserhöhung in den futtermittelarmen Wintermonaten. Die „Gegner der Landwirtschaft“ interpretierten da bloß absichtlich zu viel hinein.¹²⁰⁰ Die langfristige Teuerung basiere auf den steigenden Produktionskosten,

¹¹⁹⁶ Nonn, Verbraucherprotest, S. 281ff, 291ff.

¹¹⁹⁷ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 4, 11.

¹¹⁹⁸ Bund der Landwirte (Hrsg.): Die sogenannte Fleischnot, in: Sammlung von Vortragsmaterial, Bd. 2 (1906), S. 19.

¹¹⁹⁹ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 19.

¹²⁰⁰ Bund der Landwirte, Sogenannte Fleischnot, S. 1.

nicht nur Arbeitskraft, auch benötigte Gerätschaften seien immer teurer geworden.¹²⁰¹ Der Beruf des Landwirts stecke halt voller Unsicherheiten, welche die Produktionspreise in die Höhe treiben könnten. Nicht nur der Mangel an Dienstboten, auch Hagelschlag, Missernten und Seuchen seien Risikofaktoren.¹²⁰² Damit die Bauern ihre „verhältnismäßig recht bescheidene Lebensführung“ trotz dieser widrigen Umstände finanzieren könnten, müssten sie die Viehpreise erhöhen.¹²⁰³ Wie man die Produktion dennoch steigern könne, wusste die Agrarlobby auch. Sie forderte massive Subventionen für die Erschließung unrentabler Ländereien, also eine Umverteilung von Stadt zu Land. Regierungen und Parlamente sollten die „innere Kolonisation“ in Mooren und Gebirgen vorantreiben und der Kultivierung bisherigen Ödlandes noch stärker als bisher ihr Augenmerk zuwenden.¹²⁰⁴ Auf diese Weise sollten neue Bauernhöfe entstehen. Der Direktor des Statistischen Amtes Berlin kommentierte die Forderung wie folgt: „Beachten wir demgegenüber, daß auf den Kopf der Bevölkerung an Rindern entfallen: Deutschland 0,33, Dänemark 0,31, [...] in Australien aber 2,43, in Argentinien gar 5,28, beachten wir ferner, daß die nachhaltigster Förderung bedürftige innere Kolonisation sich nicht von heute zu morgen durchführen läßt [...], so zeigt das deutlicher als alles andere, welches die eigentlichen Mittel eines wirksamen Vorgehens sind.“¹²⁰⁵

Einen möglichen Einfluss der Landwirtschaft auf die Fleischpreise verneinte die Agrarlobby völlig. „Wenn sein [des Bauern] Vieh schlachtreif ist, so muß es weg, er kann sich den Zeitpunkt nicht aussuchen, zu dem er verkaufen will; er kann die Konjunktur nicht ausnutzen.“¹²⁰⁶ Dennoch haben es gerade Rinderzüchter sehr wohl verstanden, bei hohen Fleischpreisen auch Mutter-, Jung- und nicht ausgemästete Tiere zu verkaufen und so die Konjunktur zu ihren Gunsten zu nutzen.¹²⁰⁷ Gleichzeitig verteidigte die Agrarlobby die Einfuhrzölle auf Rinder, anderes Vieh, Rind- oder sonstiges Fleisch und Futtermittel mit Zähnen und Klauen. Von den „eigentlichen Mitteln eines wirksamen Vorgehens“ städtischer Importfreunde hielten sie nichts. Sinkende Preise für Agrarprodukte wurden rundweg abgelehnt, da sie zu sinkenden Bodenrenten und zu einer „künstlichen“ Entwertung des Landes kleiner Grundbesitzer führten.¹²⁰⁸ Einen solchen Wertverlust setzte die Konservative Partei

¹²⁰¹ Bund der Landwirte (Hrsg.): Zur Fleischnot-Interpellation, in: Sammlung von Vortragsmaterial, Bd. 42 (1911), S. 16.

¹²⁰² Zahnbrecher/Süskind, Fleischversorgung der Großstädte, S. 57.

¹²⁰³ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 21f.

¹²⁰⁴ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 55.

¹²⁰⁵ Silbergleit, Ergebnisse, S. 29.

¹²⁰⁶ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 50f.

¹²⁰⁷ Siehe Kapitel 5.5.3.1.: Natürliche Faktoren.

¹²⁰⁸ Bund der Landwirte, Fleischnot-Interpellation, S. 10.

mit einer Verringerung des volkswirtschaftlichen Vermögens gleich. Hohe Fleisch- und Agrarpreise dagegen sicherten den Wert des Landes und seien gut für die Nation. Städtische Konsumenten hatten davon allerdings nichts. Sie bezahlten die Konservierung des Bodenwertes mit Wohlfahrtsverlusten aufgrund hoher Fleisch- und anderer Lebensmittelpreise. Zudem finanzierten sie mit ihren Steuern die Exportsubventionen für Roggen und Hafer, was die Getreide- gegenüber der Fleischwirtschaft bevorteilte, Viehzucht einschränkte und die Fleischpreise weiter erhöhte. Letztlich proklamierte die Agrarlobby eine Umverteilung zugunsten der Landwirte, vor allem zugunsten der Großgrundbesitzer, denn die künstliche Steigerung der Bodenrenten erhöhte auch die Pachtzinsen. Das Handeln der sich industrialisierenden Städte auf dem Höhepunkt der letzten „Fleischnotkrise“ – also den Beschluss zum verstärkten Import von Rindern – stellte die Agrarlobby dagegen als egoistisch und unpatriotisch dar. „Dieser Beschluß [...] zeigt, daß unsere deutschen Städte sich kastenartig einseitig entwickelt haben und verwaltet werden, nicht in Einklang und Gleichgewicht mit den anderen Kommunen [...], sondern im Gegensatz zum Land und zur Landwirtschaft.“¹²⁰⁹

Der Kampf um die Zukunft musste nach agrarischer Lesart vor allem gegen städtische Kreise und die Konsumentenvertreter geführt werden. So bezeichnete man die „großstädtisch-freihändlerisch-liberal-sozialdemokratische Allerweltpresse“ und andere „geschickte Drahtzieher im Lager des großkapitalistischen Liberalismus und der revolutionären Sozialdemokratie“ als Feinde der gesamten deutschen Landwirtschaft. Die städtischen Aufkäufer, Viehhändler und Großschlächter, die hinter ihnen stehenden großstädtischen Kapital- und Kreditgeber und natürlich auch die Verwaltungen der Großstädte mit ihren teuren Schlachtbestimmungen galten den Agrariern als Drahtzieher der in ihren Augen ja eigentlich gar nicht existenten Fleischteuerung.¹²¹⁰ Doch es kam nicht nur Polterei aus der Ecke der landwirtschaftlichen Interessenvertreter. Franz Xaver Zahnbrecher propagierte die Aussöhnung zwischen ländlichen Produzenten und städtischen Konsumenten mit Hilfe der genossenschaftlichen Viehverwertung. Doch trotz solcher Versöhnlichkeiten im Konflikt „Stadt vs. Land“ beharrte Zahnbrecher darauf, dass der Zwischenhandel und mit ihm die kommunalen Schlachthöfe schuldig an der Fleischteuerung seien.¹²¹¹ Auch sonst blieben seine Argumente die gleichen, die auch die DK unter das Volk brachte.

¹²⁰⁹ Pudor, Heinrich: Teuerungsursachen und -Abhilfemaßregeln. (Fleischnot.), Gutzsch/Leipzig 1913, S. 14.

¹²¹⁰ Kertzenorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 50ff.

¹²¹¹ Zahnbrecher/Süskind, Fleischversorgung der Großstädte, S. 46f.

Das Teile der Produzenten wirklich gar keine Peinlichkeit scheuten, bewies Ernst Richter mit seinem Pamphlet über den „Viehnotsrummel“. In dem im Eigenverlag erschienenen Blättchen des Autors, mutmaßlich ein reicher Landwirt aus Leutzsch, ist beispielsweise zu lesen: „Den Fleischern kam es nun zum Bewußtsein, daß die Schlachtviehpreise von den Landwirten langsam wieder auf ihren Minimalatz gehoben würden. Das wollte den Fleischern aber absolut nicht in den Sinn, denn der lange andauernde Mehrgewinn war ihnen in den Kopf gestiegen.“¹²¹² Oder: „O, du schönes Fleischergerwebe, du hast wirklich Grund dich zu beklagen, denn du hast einen großen Magen, der viel Geld kann vertragen.“¹²¹³ Die Ankündigung, seinen Ausführungen zur Fleischteuerung ein ausführliches volkswirtschaftliches Werk folgen zu lassen,¹²¹⁴ hat Ernst Richter nicht wahr gemacht. Solche Privatpamphlete dürften den professionellen Propagandisten der Landwirtschaftslobby auch nicht wirklich behagt haben. Versuchten sie doch bei aller Schuldzuweisung, sich auch als „bewährte Freunde des selbständigen Mittelstandes“ und der Metzger zu inszenieren, die sie vor der ausländischen Konkurrenz in Schutz nehmen wollten. Die Sympathie galt dabei allerdings nur Vertretern des „ehrlichen“ und „deutschen“ Fleischerstandes.¹²¹⁵ Als unehrlich galt offensichtlich jeder, der gegen sie Position bezog, wie beispielsweise die Berliner Fleischerinnung.¹²¹⁶ Wer es wagte, sich in schweren Zeiten selbstständig zu machen, dabei seinen Laden teuer ausstattete und auch noch ordentliche Löhne bezahlte, wurde ebenfalls mit Verachtung gestraft. Schließlich trieb solches Verhalten nur die Fleischpreise weiter in die Höhe.¹²¹⁷ Angesichts solcher Aussagen warnten liberale Kreise den städtischen Mittelstand inständig davor, konservativ zu wählen¹²¹⁸ und spotteten über die „patentierten Mittelstandsfreunde“ aus deutschkonservativen, monarchistischen und eindeutig agrarisch ausgerichteten Kreisen.¹²¹⁹

Das letzte Mittel der Agrarlobby war ein Katastrophenszenario, das angesichts der zwar zum Strukturwandel gezwungenen aber ansonsten prosperierenden britischen Viehwirtschaft als unrealistisch bezeichnet werden muss. Sie prophezeite das vollständige Ende der deutschen Viehzucht, sollte sich die Fleischwirtschaft in den globalen Markt integrieren. Ausländische Konkurrenten würden die Landwirte mittels Preisdumping vollständig rui-

¹²¹² Richter, Ernst: Viehnotsrummel – Der wahre Grund der Fleischteuerung, Leutzsch 1911, S. 8f.

¹²¹³ Richter, Viehnotsrummel, S. 13f.

¹²¹⁴ Richter, Viehnotsrummel, Vorwort.

¹²¹⁵ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 29.

¹²¹⁶ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 18.

¹²¹⁷ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 49.

¹²¹⁸ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 9f.

¹²¹⁹ Gothein, Georg: Mittelstand und Fleischnot, Berlin 1906, S. 37.

nieren.¹²²⁰ Das Schüren von Existenzängsten bei Bauern und Landarbeitern war eine scharfe Waffe im Kampf für Vieh- und Fleischzölle. Dabei wurde die Agrarlobby gern auch sehr pathetisch: „Es handelt sich (...) um den Kampf für die Zukunft der Bauern und Landarbeiter. Noch niemals, außer an dem Tage, da sie die Fesseln der Hörigkeit abstreiften, gab es für die eine größere Schicksalsstunde.“¹²²¹

Der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“

Im Konflikt zwischen Arbeit und Kapital nahmen die Agrarier und ihre konservativen Vertreter verbal eine ambivalente Haltung ein. Ihre Rhetorik war oft antikapitalistisch, gerade auch beim BdL, der als Massenorganisation zumindest vorgeben musste, die Interessen der Landarbeiter nicht zu vernachlässigen. Die Politik der ökonomischen Autarkie, der Schutzzölle und des Fleischprotektionismus wollten sie explizit als Maßnahme zum „Schutz der heimischen Arbeit in Stadt und Land“ verstanden wissen. Um die Arbeiter ging es ihnen allerdings nur soweit sie deutsch und dankbar waren.¹²²² Schließlich hätte sich deren Lebensstandard durch die protektionistische Politik der konservativen Mehrheit im Reichstag stark verbessert. „Das Opfer höherer Preise, daß das Schutzzollsystem heischte, hat sich also durch höhere Verdienste glänzend bezahlt gemacht.“¹²²³ Was sie dagegen von organisierten selbst- und klassenbewussten Arbeitern hielten, machte die Konservative Partei in der Fleischnotdebatte ebenfalls deutlich. Diese galten als „urteilslose [...] Nachbeter“ der Sozialdemokratie, einer Partei, die sich in „wilder, leidenschaftlicher Tonart“ und in „wunderlicher Sprache“ voller „blutrünstiger Worte“ trübe Geschichten über die Fleischnot zusammendichtete.¹²²⁴ In der Debatte um die Globalisierung der Fleischmärkte hatte der Klassenkampf ebenfalls seinen Platz. Wenn das Deutsche Reich erst mal von ausländischen Lieferungen abhängig sei, könnten streikende Hafentarbeiter das Volk aushungern.¹²²⁵ Auch Privatagitor Richter demonstrierte pure Verachtung gegenüber den Arbeitern: „Daß die blinden Massen sich nun erst recht als Kanonenfutter benutzen lassen würden, war im voraus zu sehen. Sie führten denn auch den Kampf für die Fleischer durch.“¹²²⁶

Gleichzeitig legten sich die Konservativen auch mit den Sozialliberalen an, die sie in ihrer Funktion als Vertreter des Zwischenhandels und der Großschlächter als „Schutztruppe des

¹²²⁰ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 30.

¹²²¹ Tägliche Rundschau: Noch einmal die „Gefährdung des Bauernstandes“, Nr. 444, 21. Sep 1912, Berlin.

¹²²² Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 11.

¹²²³ Bund der Landwirte, Fleishteuerungsagitation, S. 12.

¹²²⁴ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 7.

¹²²⁵ Bund der Landwirte, Fleishteuerungsagitation, S. 15.

¹²²⁶ Richter, Viehnotsrummel, S. 9f.

Großkapitals“ bezeichneten.¹²²⁷ Tatsächlich hatten die Sozialliberalen gute Kontakte zu Industrie und Kapitalbesitzern – sofern diese freihändlerisch orientiert waren. In dieser Frage waren sich die deutschen Industriellen jedoch uneinig. Die Hersteller von Fertigwaren organisierten sich ab 1895 vor allem im freihändlerischen „Bund der Industriellen“, während der 1876 gegründete „Centralverband Deutscher Industrieller“ (CVDI oder CDI) von radikalen Schutzzöllnern aus der Schwerindustrie dominiert war. Letzterer hielt gute Kontakte zum ebenfalls protektionistischen Bund der Landwirte, abgesehen von einer Zeit in den 1890er Jahren, als das „Roggen- und Eisen-Kartell“¹²²⁸ entlang der Getreidezollfrage für einige Zeit auseinander brach.¹²²⁹ Die Angriffe der Deutschkonservativen gegen den sogenannten großkapitalistischen Liberalismus hatten keinen wirklich kapitalkritischen Hintergrund. Es ging eher darum, mit Parolen wie denen gegen das „preistreibende Spekulantentum“¹²³⁰ auch antisemitischen Wähler ein programmatisches Angebot zu machen – ganz im Sinne des BdL. „Geschickt knüpfte der Verband [...] an die traditionelle Judenfeindlichkeit auf dem Lande an und trug maßgeblich zur Entwicklung des modernen Antisemitismus bei.“¹²³¹ Tatsächlich war die Gleichsetzung von Liberalen und Zwischenhändlern mit Juden durchaus üblich und in Publikationen der Agrarlobby recht häufig zu finden.¹²³² Die antikapitalistische Rhetorik der Agrarlobby hatte mit Verteilungskonflikten zwischen Arbeit und Kapital also wenig zu tun und war weniger arbeiterfreundlich als wahltaktisch motiviert und fortschrittsfeindlich. Die Landarbeiter sollten ihre Interessen vertreten sehen und bloß nicht in die Städte abwandern. Die tatsächliche Politik der Agrarlobby war deutlich kapitalfreundlich. Das bemerkten – so der liberale Waltemath – auch städtische Industrielle, die bei steigenden Agrarpreisen und der erneut profitablen Roggenausfuhr in die Landwirtschaft investierten und so Kleinbauern um ihre Höfe brachten.¹²³³

Der Konflikt „Lokalisierung vs. Globalisierung“

Deutlich mehr als der Industrialisierungskonflikt zwischen Arbeit und Kapital beschäftigte die konservative Agrarlobby der Globalisierungskonflikt. In ihren Augen ging es in jeder agrarpolitischen Frage um die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Nation, die unter allen Umständen unangetastet zu bleiben hatte.¹²³⁴ Die Idee transnationaler Arbeitsteilung war

¹²²⁷ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 51.

¹²²⁸ Kiesewetter, Hubert: Industrielle Revolution in Deutschland 1815-1914, Frankfurt/Main 1989, S. 100.

¹²²⁹ Pierenkemper, Toni: Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert, München 1995, S. 79ff.

¹²³⁰ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 3.

¹²³¹ North, Deutsche Wirtschaftsgeschichte, S. 252.

¹²³² Böckel, Zolltarif, S. 23, Pudor, Teuerungsursachen, S. 5.

¹²³³ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 178.

¹²³⁴ Bund der Landwirte, Fleischnot-Interpellation, S. 8.

ihnen fremd. In der unterschiedlichen Faktorausstattung der Länder, die bodenreicheren Ländern auf dem Weltmarkt für Agrargüter einen Vorteil verschaffte, sahen sie eine Bedrohung, keine Chance. Eine weitere Spezialisierung des Deutschen Reiches auf die industrielle Fertigung galt für die Agrarier als gleichbedeutend mit „schwersten Missständen“, brachte sie doch die Abkehr von landwirtschaftlichen Traditionen und die zwangsläufige Modernisierung bestehender Betriebe.¹²³⁵

So malten sie ein ökonomisches Zerrbild, dem zufolge das Deutsche Reich einseitig viel Geld für Vieh- und Fleisch auf dem Weltmarkt ausgeben müsste, sollte der Fleischmarkt liberalisiert werden. Die Einnahmen aus dem Verkauf der Industrieprodukte erwähnten sie nicht. Stattdessen schürten sie die Angst vor der Abhängigkeit vom Ausland und vor der Beherrschung durch fremde Mächte.¹²³⁶ „Nicht wehr- und waffenlos durfte das deutsche Volk [...] im Wirtschaftskampfe dem Auslande preisgegeben werden.“¹²³⁷ Die Agrarier prophezeiten jedoch nicht nur Wirtschaftskämpfe. Auch den für das Deutsche Reich positiven Ausgang künftiger Waffengänge wollten sie durch Fleischprotektionismus gesichert sehen. Schließlich müsse eine Nation im Krieg aus eigener Kraft genug Lebensmittel produzieren können, sonst habe sie schon verloren.¹²³⁸

Das Ausland galt der Konservativen Partei nicht nur als militärische Gefahr, sondern auch als eine Gefahr für das Nationalvermögen. Jede nur irgend mögliche Vieheinfuhr stellte die Agrarlobby als Akt der Verseuchung des deutschen Viehbestandes und damit der Fleisch- und auch der Milchproduktion dar, beispielsweise die vertragsbedingten Sonderkonditionen für Österreich-Ungarn: „[N]ach dem 1. März 1906 beginnt sich das Seuchentor wieder zu öffnen.“ Gleichzeitig versuchte sie auf diese Weise zu demonstrieren, dass die Reichsführung den Landwirten „den ihr gebührenden Schutz nicht zuteil werden“ lasse.¹²³⁹ Das Importverbot für Dosenfleisch aus den USA, an dem sich tatsächlich kein Tier hätte anstecken können, begründete die Agrarlobby damit, dass das deutsche Volk auf vergiftete und gepanschte Konserven verzichten könne. Man würde „sich mit Grauen davon wenden“, würde man sich die unappetitliche Fertigung ansehen.¹²⁴⁰ Auch am argentinischen Gefrierfleisch ließ die Agrarlobby kein gutes Haar und demonstrierte dabei ihre rassistische Grundhaltung. Die Halbmonatszeitschrift „Süd- und Mittel-Amerika“ aus Berlin zitierte aus einem Bericht der agrarischen „Deutsche Tageszeitung“: „Einen südafrikanischen Kaf-

¹²³⁵ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 8.

¹²³⁶ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 16.

¹²³⁷ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 10.

¹²³⁸ Bund der Landwirte, Fleischteuerungsagitation, S. 15f.

¹²³⁹ Bund der Landwirte, Sogenannte Fleischnot, S. 13.

¹²⁴⁰ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 26.

fer mag es ja in einen Taumel des Entzückens versetzen, für uns schmeckt es [...] wie aufgeweichte Pappe [...], daß einem übel und wehe wird.“¹²⁴¹ Damit diskriminierte sie nicht nur Südafrikaner und die argentinischen Produzenten, sondern auch die Urteilskraft der Briten, die argentinisches Kühlfleisch seit Jahren konsumierten. Aus ihrem Misstrauen gegenüber Gefrierfleisch speiste sich auch eines der originelleren Argumente: Gefrierfleisch sei letztlich gar nicht billiger als heimisches Fleisch. „Denn wenn sie [die Hausfrau] erst Worcestershire-Sauce, Maggis Bouillonwürfel und Liebigs Fleischextrakt daran tun soll, um dem Fleische überhaupt einen Geschmack zu geben, so wird die Geschichte so teuer, dass sie sich dafür auch gutes frisches Fleisch leisten kann.“¹²⁴²

Und obwohl die Agrarlobby alles dafür getan hatte, um die Einfuhr von Vieh und Fleisch quasi unmöglich oder zumindest unrentabel zu machen, erklärte sie die Grenzen für offen. Nur die hohen Fleischpreise, mit denen ja auch die anderen Länder zu kämpfen hätten, seien Schuld daran, dass nicht noch mehr Vieh und Fleisch eingeführt wurde. Es lohne sich halt nicht, nach Deutschland zu exportieren. Doch damit nicht genug. Obwohl das ausländische Vieh- und Fleischangebot den deutschen Markt nicht erreichte, weil die Agrarlobby eine internationale Marktintegration und Preisanpassungen durch die Grenzsperrn verhindert hatte, behaupteten eben diese Leute, „daß für die diesjährige Preissteigerung internationale Wirtschaftsverhältnisse ausschließlich bestimmend gewesen sind, Verhältnisse, [...] die mit zollpolitischen Sperrmaßnahmen absolut nichts zu schaffen haben“.¹²⁴³ Die Botschaft war eindeutig: Aus dem Ausland kommt immer nur Schlechtes, Gutes kommt aus der Heimat. Ökonomische Plausibilität war nachrangig. Damit versuchte die Konservative Partei den Wählern zu suggerieren, dass sie nur durch Autarkie genug einwandfreies Fleisch auf den Tisch bekommen könnten: Das deutsche Volk solle seine „Ehrfurcht vor allem Ausländischen“ endlich ablegen, welche es dazu bringe, „selbst minderwertiges oder verdorbenes Fleisch vom Auslande willig [hinzunehmen]“.¹²⁴⁴

5.6.3.2. Zentrumspartei

Wenn man die Zentrumspartei unter die Produzentenvertreter subsumiert, bedarf das einer gewissen Erklärung, da es zwar der Parteilinie und der Politik entspricht, aber bei weitem nicht allen Strömungen im Zentrum gerecht wird. Die Partei tat sich schwer in der Debatte um höhere Lebenshaltungskosten. Ausgerichtet auf die Position einer konservativ-katholischen

¹²⁴¹ Süd- und Mittel-Amerika: Fleischeinfuhr aus Argentinien, Nr. 21/22, 12. Dezember 1910, Berlin.

¹²⁴² Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 34.

¹²⁴³ Bund der Landwirte, Sogenannte Fleischnot, S. 11f.

¹²⁴⁴ Kertzendorff, Wahrheit über die Fleischnot, S. 32.

lisch-sozialen Volkspartei und mit einer treuen Wählerbasis unter katholischen Arbeitern geriet die Partei in der Frage der „Fleischnot“ zunehmend unter politischen Druck. Da konnte sie noch so oft erklären, dass der Genuss von Fleisch „unter keinen Umständen, vor allem nicht den weniger bemittelten Volkskreisen durch allzu hohe Preise erschwert oder sogar unmöglich gemacht werden“¹²⁴⁵ darf. Solange solchen Texten keine politischen Taten folgten, wanderten immer mehr katholische Arbeiter zu den Sozialdemokraten ab. Die christlichen Gewerkschaften forderten zunehmend eine stärker auf Verbraucherfragen ausgerichtete Wirtschaftspolitik. Dieses Dilemma spiegelt sich in den Veröffentlichungen wider. Vor allem über die „Soziale Volksbibliothek“ lief die Debatte, dem Organ des „Volksvereins für das katholische Deutschland“, der in den städtischen Hochburgen des „Zentrums“ praktisch die Funktion einer Parteiorganisation inne hatte.¹²⁴⁶

Der Konflikt „Stadt vs. Land“

Das Zentrum war die Volkspartei der Katholiken in Stadt und Land und nahm dementsprechend im Stadt-Land-Cleavage eine Mittel- und Mittlerposition ein. Den Vorwurf, eine „agrarisches“ Wirtschaftspolitik zu verfechten, wies sie weit von sich, gleichzeitig kritisierte sie den reinen Konsumentenstandpunkt als agitatorisch und gedankenlos.¹²⁴⁷ Sie setzte in dieser Frage auf ein erklärendes sowohl-als-auch und auf die Solidarität der weniger bemittelten sozialen Schichten untereinander. So sprach der Volksverein die städtischen Arbeiter und kleinen Angestellten in Industrie und Handel, direkt als Nutznießer der Schutzzölle und Handelsverträge an. „Du [...] kannst Dir wohl vorstellen, was für einen Krach [...] es geben würde, wenn plötzlich alle Waren frei nach Deutschland eingeführt werden könnten.“¹²⁴⁸ Und die gleichen Rechte hätte halt auch „der viehhaltende kleine Mann“, den die ungehinderte Zufuhr von Vieh und Fleisch aus dem Ausland ruinieren würde. Außerdem, so die Schrift des Volksvereins, verteuerten die Zölle das Fleisch langfristig gesehen auch gar nicht, da sie den Viehbestand schützten und die Produktion im Inland steigerten.¹²⁴⁹ Die Zölle seien also sowohl für ländliche Produzenten als auch für städtische Konsumenten positiv. Das Argument hatte allerdings einen wirtschaftstheoretischen Haken: Anreize zur zusätzlichen Produktion bringen vor allem anhaltend hohe bzw. steigende Preise. Das wusste

¹²⁴⁵ Soziale Volksbibliothek, Fleischsteuerungen, S. 1.

¹²⁴⁶ Nonn, Verbraucherprotest, S. 179.

¹²⁴⁷ Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Ist unsere deutsche Wirtschaftspolitik „agrarisches“?, M'Gladbach 1911, S. 2ff.

¹²⁴⁸ Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Die Fleischsteuerungen - ihre Ursachen und Mittel zur Abhilfe, M'Gladbach 1907, S. 5.

¹²⁴⁹ Soziale Volksbibliothek, Fleischsteuerungen, S. 5.

man auch beim Zentrum. So schrieb eine der Partei nahestehende Zeitung zur Fleischteuerung der Jahre 1905/06: „Die gegenwärtigen Viehpreise lassen eine hinlängliche Rentabilität der Viehzucht auch zukünftig erwarten.“¹²⁵⁰ Eine Produktionssteigerung bei sinkenden Preisen wäre nur durch sinkende Produktionskosten oder staatliche Subventionen möglich gewesen. Ersteres war aufgrund der allgemeinen Preis- und Lohnsteigerungen sowie der fehlenden Konkurrenz und entsprechend zementierter Produktionsverhältnisse unwahrscheinlich. Letzteres hätte die städtischen Arbeiter mit höheren Steuern belastet und ihre Kaufkraft reduziert, was ihren vermeintlich zu geringen Fleischverbrauch – die Basis der ganzen Diskussion – weiter reduziert hätte. Das versöhnliche Argument entbehrte also einer sinnvollen ökonomischen Grundlage, außer man ging davon aus, dass die Integration in den globalen Fleischmarkt die Preise noch weitaus höher klettern lassen würde. Diese Annahmen wiederum war ebenfalls unsinnig, da es eindeutig Regionen gab, in denen Vieh weitaus günstiger als in Deutschland gezüchtet und gemästet werden konnte.

Da das Zentrum eine klassen- und regionenübergreifende Basis hatte konnte die Partei sich vor dem Ersten Weltkrieg nicht auf einen dezidiert verbraucherfreundlichen Kurs einlassen. Trotzdem musste sie in der Fleischnotdebatte auf die Sozialdemokraten, ihren wichtigsten Wettbewerber um die Stimme katholischer Arbeiter, reagieren. So blieb ihr nur eine Möglichkeit: Sie versuchte die ganze Diskussion als absurde und umstürzlerische Kampagne der Sozialdemokraten darzustellen. „Nichts Oberflächlicheres und Gedankenloseres wie dieser „Konsumentenstandpunkt“. Aber auch nichts Gewissenloseres. [...] hinter der ganzen Art der Beweisführung steht die grundsätzliche Verneinung unseres wirtschaftspolitischen Systems.“¹²⁵¹ Das ganze „Fleischnotgeschrei“ gefährde die Interessen der kleinen Bauern und Grundbesitzer, der Landarbeiter, aber auch bedeutender Teile der Industriearbeiterschaft.¹²⁵² Trotz dieser „Gewissenlosigkeit“ der Konsumentenpolitik der Sozialdemokraten schloss der Volksverein seine Schrift über die sozialistische Taktik mit einem Aufruf an „die konsumierende Bevölkerung“, insbesondere die „arbeitenden Schichten“.¹²⁵³ Wirklich geholfen hat dieser bemühte Spagat zwischen Stadt und Land dem Zentrum nicht. Bei den Reichstagswahlen brachen die Sozialdemokraten zunehmend in die städtischen Hochburgen des Zentrums ein. Um so mehr erboste es das Zentrum, das die Sozialdemokratie auch auf dem Land um Stimmen warb: „In der Stadt schwelgt die Sozialdemokratie

¹²⁵⁰ o.V.: „Woher die Fleischteuerung?“, o.O. 1905/06, S. 33.

¹²⁵¹ Soziale Volksbibliothek, Deutsche Wirtschaftspolitik, S. 4.

¹²⁵² Soziale Volksbibliothek: Nr. 18: Die gemeingefährliche 'Fleischnot' – Eine Beleuchtung der sozialdemokratischen Taktik, M'Gladbach 1910, S. 12ff.

¹²⁵³ Soziale Volksbibliothek, Gemeingefährliche 'Fleischnot', S. 16.

darin, mittels des „Brotwucher- und Fleischnotgeschreis“ die industrielle Arbeiterwelt gegen Landwirtschaft und Landwirtschaftsschutz aufzuhetzen, und trotzdem erdreistet sich diese Sozialdemokratie nachher, auf dem Lande auf den Bauernfang zu gehen.“¹²⁵⁴

Der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“

Die Sympathiebekundungen für die arbeitenden Schichten und ihre Interessen war symptomatisch für die rhetorische Haltung des Zentrums im Konflikt „Arbeit vs. Kapital“. Das Problem der Partei war, dass die umworbenen Arbeiter die tatsächliche Politik der Zentrumspartei und ihre Haltung in der Lebensmittel- und speziell der Teuerungsfrage zunehmend kritisierten. In den katholischen Hochburgen am Rhein kehrten die Arbeiter der katholischen Volkspartei den Rücken. Die Sozialdemokraten saßen dem Zentrum im Nacken, vor allem in den Städten. Wie schon im Stadt-Land-Cleavage bemühten sich die zentristischen Parteistrategen um eine betont sachliche aber ebenso deutliche Abgrenzung zu den Sozialisten. So bekam die Volksvereinschrift zur Fleischnot den Untertitel „Eine Beleuchtung der sozialdemokratischen Taktik“. Auch in zahlreichen weiteren Schriften, die mit dem Thema „Fleischnot“ verbunden waren, ging der Verein auf die Politik der Sozialdemokraten ein.¹²⁵⁵ Dabei wurde die Sozialdemokratie zwar auch mal als „skrupellos und oberflächlich“ beschimpft,¹²⁵⁶ insgesamt war die Kritik des Zentrums aber gehaltvoller als die verachtenden Schmähungen der Konservativen Partei. Beliebte war die Methode, Meinungen von Sozialdemokraten zu zitieren, die der offiziellen Agitation widersprachen. Einen Beitrag zum Verteilungskampf zwischen Arbeit und Kapital kann man in dieser Kritik an den Sozialdemokraten nur schwer erkennen. Es war der Versuch, die Stimmen abhängig beschäftigter Wähler nicht an die radikalere Wahloption zu verlieren.

Die wahren Schuldigen an den hohen Preisen glaubten die Leute vom Zentrum, ähnlich wie die Konservativen, beim Zwischenhandel ausgemacht zu haben. Ihre Kritik war allerdings komplexer. Sie umfasst neben den Händlern auch im Hintergrund arbeitende Institutionen. „Kommissionäre und Großschlächter diktieren die Preise nach Börsenmanier [...]. Dabei verdienen sie als Aktionäre der „Viehmarktsbanken“, die an den großstädtischen Schlachthöfen bestehen und den Geldverkehr zwischen Händler und Fleischer vermitteln, hohe Prozente.“¹²⁵⁷ Diese „Spekulation des modernen Handels“, so der Volksverein, baue

¹²⁵⁴ Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Wie hält es die Sozialdemokratie mit dem Bauernstand?, M'Gladbach 1911, S. 6.

¹²⁵⁵ Soziale Volksbibliothek, Bauernstand?, M'Gladbach 1911; Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Sozialdemokratie und Handelspolitik, M'Gladbach 1911.

¹²⁵⁶ Soziale Volksbibliothek, Gemeingefährliche 'Fleischnot', S. 4.

¹²⁵⁷ Soziale Volksbibliothek, Fleischteuerungen, S. 7.

auf zwei Säulen auf. Zum einen beeinflussen die Großhändler direkt die Preise, indem sie Kartelle bilden und sich Gebietsmonopole zugestehen. Zum anderen beeinflussen sie die öffentliche Meinung durch das „Fleischnotgeschrei“, mit dem sie quasi die Toleranz für steigende Preise aufbauen.¹²⁵⁸ Die Kritik des Zentrums an der angeblich schädlichen Diskussion traf also auch den Handel und die in die Fleischwirtschaft investierten Kapitalbesitzer.

Die größte Kritik des Zentrums erfuhr jedoch der „American Beef Trust“. Keine andere Fraktion äußerte sich in ihren populären Beiträgen zur Fleischsteuerungsdebatte so explizit zu den US-Konzernen wie zentrumsnahe Kreise. Sie stellten den Trust als die letzte Stufe der großkapitalistischen Entwicklung der Fleischwirtschaft dar. In Deutschland hindere nur die kleinteilig strukturierte Viehzucht die Kapitalbesitzer daran, eine ähnliche Organisation durchzusetzen. Die bäuerliche Bewirtschaftung schütze so die Konsumenten davor, dass der deutsche Großhandel den Vieh- und Fleischhandel durch ein Kartell beherrschen und die Preise diktieren könne. Die Einfuhr von Frischfleisch aus dem Ausland, vor allem aus Argentinien, sei der Versuch, die Bauern in Deutschland zu umgehen und auf diese Weise zu ruinieren. So versuche der „American Beef Trust“ „sich mit den deutschen Großhandelsmagnaten vereint ein gewaltiges internationales Machtgebiet zu unterwerfen.“¹²⁵⁹ Diese rhetorisch antikapitalistische und aggressive Agitation ging beim zentrumsnahen Volksverein aber einher mit Argumenten gegen die Globalisierung, die von tiefem Misstrauen gegenüber den USA und dem Ausland im Allgemeinen geprägt waren. Die US-Fleischkonzerne ließen diese Angriffe nicht völlig unbeeindruckt. Um die Stimmung im Deutschen Reich zu ihren Gunsten zu beeinflussen, veröffentlichten „Swift & Co.“ 1910 ihre „aufklärenden Zeilen“ über „[d]ie tatsächlichen Zustände in den 'Union Stock Yards' in Chicago, wie sie sich dem Auge eines vorurteilsfreien Besuchern bieten“.¹²⁶⁰

Der Konflikt „Lokalisierung vs. Globalisierung“

Ebenso deutlich, wie sich die Zentrumspartei und ihre Verbände auf die Seite der Arbeiter und sozial Benachteiligten schlugen, wehrten sie sich gegen eine Abhängigkeit vom Ausland durch globale Arbeitsteilung. Speziell die USA und der „American Beef Trust“ galten als gefährlich für den deutschen Fleischmarkt. Der Kampf gegen die US-Konzerne wurde dementsprechend nicht nur antikapitalistisch sondern auch nationalistisch geführt. Nun

¹²⁵⁸ Soziale Volksbibliothek, Fleischsteuerungen, S. 9.

¹²⁵⁹ Soziale Volksbibliothek, Gemeingefährliche 'Fleischnot', S. 3.

¹²⁶⁰ Swift & Co. (Hrsg.): Die Fleischindustrie der Vereinigten Staaten, Hamburg 1910.

kann man „American Beef Trust“ als feststehenden Begriff verwenden, so wie es diese Arbeit tut, ohne das Fremdenfeindlichkeit unterstellt werden muss. Wenn das Adjektiv „amerikanisch“ aber an jeder passenden oder auch unpassenden Stelle auftaucht, ist davon auszugehen, dass die vermeintliche Systemkritik eher eine Kritik am Ausland ist, womit sie fremdenfeindliche und nationalistische Züge bekommt. Für das Zentrum ging es weniger um die gesellschaftliche Klasse der Kapitalisten oder die in den Fleischhandel investierenden Kapitalgeber als solchen, sondern um „amerikanische Geldfürsten“. Es kritisierte auch nicht generell das Fabrikssystem, sondern die zweifellos skandalösen Zustände in „amerikanischen Schlachthäusern“ und die „amerikanische Betriebsamkeit“. Auch die Opfer wurde nationalistisch hervorgehoben: Es waren die „deutschen Arbeiter“, denen das Fleisch quasi aufgezwungen werden sollte, um so „die ‚Kontrolle‘ des amerikanischen Fleischtrusts auch in Deutschland zur Geltung“ zu bringen. Hier kritisierte der Volksverein nicht Marktversagen und die Tendenzen zur Monopolisierung im kapitalistischen System, hier arbeitete er mit anti-amerikanischen Bildern, um patriotische Abwehrreflexe bei den Lesern hervorzurufen.¹²⁶¹ Und es ging noch deutlicher. „Ebenso dass die amerikanische Regierung es durchaus nicht ungerne sieht, wenn amerikanisches Kapital auch den deutschen Markt 'kontrolliert'. Je mehr wirtschaftliche Macht man über ein anderes Land hat, desto mehr über dasselbe auch die politische Macht!“¹²⁶² Das Ziel, wirtschaftliche Aktivitäten der US-Konzerne in Deutschland durch Protektionismus zu verhindern, galt dem Zentrum demnach nicht nur als Handels- sondern auch als Außenpolitik. Da sich außenpolitische Spannungen jederzeit in einem Krieg entladen könnten, setzte das Zentrum auf wirtschaftliche Autarkie. Eine Abhängigkeit vom Ausland müsse vermieden werden, formulierte es seine „realistische“ und national-konservative Position.¹²⁶³ Mit solchen Aussagen war die Zentrumsparterie von den Positionen des Antisemiten Otto Böckel, der den Welthandel als Weltkrieg interpretierte, nicht mehr allzu weit entfernt.

Auf diese Weise dämonisierten Volksverein und Zentrum die globale Arbeitsteilung. Der „American Beef Trust“ bot sich als Schreckgespenst hervorragend an. Ein anderes Argument wider die Teilnahme am weltweiten Fleischhandel, war das Leugnen der Einflüsse des globalen Marktes auf die Fleischpreise. In zentrumsnahen Zeitungen war zu lesen, dass sich die deutschen Fleischpreise völlig unabhängig bildeten und das Ausland demnach überhaupt nicht in der Lage sei, durch Vieh- oder Fleischlieferungen die Inlandspreise po-

¹²⁶¹ Soziale Volksbibliothek, Gemeingefährliche 'Fleischnot', S. 1ff.

¹²⁶² Soziale Volksbibliothek, Gemeingefährliche 'Fleischnot', S. 3f.

¹²⁶³ Soziale Volksbibliothek, Fleischteuerungen, S. 13.

sitiv zu beeinflussen.¹²⁶⁴ Dieses Argument widersprach völlig den nachfolgenden Aussagen im selben Artikel, in denen es heißt, dass eine Lockerung der veterinärmedizinischen Schutzmaßnahmen bei der Vieheinfuhr preispolitisch ja durchaus angebracht sei, wenn es nicht so gefährlich fürs einheimische Vieh wäre.¹²⁶⁵

Deutlich wurde dabei, dass auch beim Zentrum viele gerne an die globale Arbeitsteilung geglaubt hätten. Als politischer Arm der katholischen Kirche waren sie universelles Denken und globales Wirken eigentlich gewöhnt. Doch die Zweifel an einem konstanten Angebot aus Übersee und entsprechende Ängste vor der Abhängigkeit überwogen – das Schicksal der US-Exporteure bzw. die steigende Nachfrage nach Fleisch in den USA direkt vor Augen. „Wir müssen damit rechnen, daß es den bisherigen Agrarexportstaaten immer schwerer wird, billig zu liefern, daß auch deren Bevölkerung immer mehr anwächst, so daß sie schließlich ihre Lebensmittel alle selbst notwendig haben.“¹²⁶⁶ Doch auch die realen Zustände in der industriellen Produktion, die so etwas wie „Fair Trade“ kaum möglich machten, störte die sozialen Katholiken. So wiesen sie darauf hin, dass niedrige Weltmarktpreise oft nur aufgrund der unsozialen Produktion in den Herkunftsländern erreicht werden können und der globale Handel diese Bedingungen oft noch verstärkte.¹²⁶⁷ Dieses Argument, damals schlüssig und noch heute aktuell, verschwand jedoch hinter nationalistischer Propaganda.

5.6.4. Die Konsumentenvertreter

5.6.4.1. Sozialdemokraten

Das strategische Ziel der Sozialdemokraten im deutschen Kaiserreich, die demokratische und klassenlose Gesellschaft, war auf abstrakte Art bereits das einer Volkspartei. Von ihrer kurzfristigen Programmatik und ihrem Habitus her waren sie als Sozialisten aber zunächst einmal die Klientelpartei der Arbeiterklasse. So standen sie der „bürgerlichen“ Debatte um Freihandel oder Schutzzoll noch in den 1870er Jahren demonstrativ gleichgültig gegenüber.¹²⁶⁸ Die Partei betrat also agitatorisches Neuland, als sie sich als Alleinvertreter von Konsumenteninteressen zu positionieren versuchte. Im Kampf um günstiges Brot und Fleisch vertrat sie nun radikal freihändlerische Positionen. Allerdings wurde ihnen gerne

¹²⁶⁴ Diese Argumentation bringen einige Jahre später auch die Sozialliberalen, um, ebenfalls bedrängt von den Wahlerfolgen der Sozialdemokratie, im ländlichen Wählerpotential des Zentrums Zustimmung zu finden. Siehe dazu den folgenden Abschnitt über die Haltung sozialliberaler Parteien in der Teuerungsdebatte.

¹²⁶⁵ Woher die Fleishteuerung? – 260-MG: -StB, Die Fleishteuerung 1905/1906.

¹²⁶⁶ Soziale Volksbibliothek, Sozialdemokratie u. Handelspolitik, S. 12.

¹²⁶⁷ Soziale Volksbibliothek, Sozialdemokratie u. Handelspolitik, S. 12.

¹²⁶⁸ Kautsky, Karl: Handelspolitik und Sozialdemokratie, Berlin 1911, S. 26.

vorgehalten, ihre freihändlerische Ausrichtung weniger aus wahltaktischen Gründen als vielmehr im Dienste der proletarischen Revolution gewählt zu haben.¹²⁶⁹ Die Kritiker der sozialdemokratischen Freihändler bezogen sich auf eine Position, die Karl Marx einmal formulierte. Sie basierte auf der Annahme, dass das ausbeuterische Wesen des Kapitalismus durch Freihandel besonders schnell deutlich würde. „Mit einem Wort, das System der Handelsfreiheit beschleunigt die soziale Revolution. Und nur in diesem revolutionären Sinne [...] stimme ich für den Freihandel.“¹²⁷⁰ Als radikale Vertreterin des Proletariats musste die Sozialdemokratie jedoch keinen großen Wert darauf legen, besonders staatstragend zu argumentieren, noch allzu große Rücksicht auf verschiedene Wählerschichten nehmen. Entsprechend plakativ waren die Aussagen zu Fleischsteuerungsdebatte, mit denen die Partei von 1905 an verstärkt in die Wahlkämpfe zog. 1907 sanken die Fleischpreise jedoch zeitweise, was der Fleischnot-Propaganda einen Teil seiner Grundlage nahm. Dennoch konnten die Sozialdemokraten bei der Wahl Konsumentenstimmen hinzugewinnen. Gleichzeitig kostete der Ruf nach offenen Grenzen für Vieh sie jedoch Zustimmung unter Landarbeitern und Kleinbauern, die sich mit den viehzüchtenden Arbeitgebern solidarisierten oder um ihre eigene kleine Mast bangten.¹²⁷¹

Der Konflikt „Stadt vs. Land“

Hauptzielgruppe der sozialdemokratischen Fleischnotagitiation waren „minderbemittelte“ städtische Konsumenten.¹²⁷² Wichtigster Gegner war die ländliche Oberschicht, die „preußischen Agrarier“, die „ostelbischen Großgrundbesitzer“, die „Junker“ oder auch „ostelbischen Edelsten“. Einflussreich, wie sie in der Regierung nun einmal waren, galten sie den Sozialdemokraten als eigentliche Herrscher der Nation und hauptverantwortlich für die Wirtschaftspolitik und die anhaltende Fleischsteuerung.¹²⁷³ Um die Großgrundbesitzer als Feinde des Volkes und der Arbeiterklasse zu brandmarken, war den Sozialdemokraten jeder Angriff recht, da standen sie der Konservativen Partei in nichts nach. „Die Vorfahren unserer Junker plünderten die „Pfeffersäcke“; Morden, Brennen und Rauben war ihre Handwerk. Die Nachfahren sind vornehmer geworden! Sie plündern nicht mehr den einzelnen auf der Landstraße; mittelst der Gesetzgebungsmaschine bewuchern und berauben sie das ganze Volk.“¹²⁷⁴ Die Regierung wurde als dienstwilliger Knecht der Agrarier verhöhnt.

¹²⁶⁹ Soziale Volksbibliothek, Deutsche Wirtschaftspolitik, S. 4; Böckel, Zolltarif, Berlin 1903, S. 17f.

¹²⁷⁰ Marx, Frage des Freihandels, S. 458.

¹²⁷¹ Nonn, Verbraucherprotest, S. 253.

¹²⁷² Schmid, Fleischwucher!, S. 3f.

¹²⁷³ Wendel, Hie Fleischwucher!, S. 18.

¹²⁷⁴ Vorwärts (Hrsg.): Materialien zur Frage der Fleischsteuerung, Berlin 1910, S. 6.

Die vielen machtlosen und ums Überleben wirtschaftenden Bauern klammerten die Sozialdemokraten dagegen aus ihrer Argumentation aus. Damit ignorierten sie die Tatsache, dass der Großteil der deutschen Viehzucht in der Hand von Klein- und Mittelbauern lag und ihre wütende Kritik verlor an Genauigkeit. Sie klagten lieber konsequent Großagrarier und Junker an, denen zuliebe die Reichsregierung die Viehimporte beschränke. „Dort auf den Gefilden Ostelbiens wächst unser Brot und wächst unser Fleisch.“¹²⁷⁵

Die Botschaft war eindeutig: Hohe Nahrungsmittelpreise und die Steigerung in der Produktivität der Landwirtschaft nutzen vor allem den Großgrundbesitzern, deren Land dank höherer Preise an Wert gewinnt und entsprechend teurer in der Anschaffung bzw. der Pacht wird. „Solche Steigerungen bedeuten eine unaufhörliche, immer größere Belastung der Konsumenten. Diese müssen in den erhöhten Lebensmittelpreisen die Zinsen für die gesteigerte Kaufsumme aufbringen.“¹²⁷⁶ Mit dem Argument der steigenden Bodenzinsen hätte die Sozialdemokratie auch die Bauernschaft umwerben können. Schließlich mussten diese die höheren Pachtzahlungen zunächst einmal zahlen, bevor sie versuchen konnten, ihre Kosten über höhere Preise wieder zu erwirtschaften. Darauf verzichtete die Sozialdemokratie in ihren Materialien zur Fleischnot jedoch, die städtischen Konsumenten waren die einzigen Adressaten der Kampagne. Dabei verwendeten die Sozialdemokraten das Argument „Hohe Grundrenten/Pachten = Hohe Preise“ durchaus. Karl Kautsky hatte diesen Zusammenhang in den handelspolitischen Grundsätzen der Partei dargestellt.¹²⁷⁷ Aber die Parteipropaganda zielte nur auf Konsumentenschicksale ab.¹²⁷⁸ Anstatt auch die von hohen Pachten gebeutelten Bauern zu umwerben, verärgerte man diesen Berufsstand im selben Pamphlet mit Zitaten aus Schriften des Fleischerverbandes, denen zufolge das am Markt erhältliche Vieh allenfalls mittelmäßige Qualität hatte.¹²⁷⁹ Auch dass die Leser agrarischer Zeitungen nachgerade als dumm bezeichnet wurden, dürfte bei der Landbevölkerung schlecht angekommen sein. Zwar richtete sich diese Spitze vor allem gegen die unlogische Argumentation von BdL und Konservativer Partei, sie offenbarte aber städtischen Dünkel. „Logik war stets ein höchst seltener Artikel in der agrarkonservativen Presse. Immer hat sie in richtiger Einschätzung der geistigen Eigenschaften ihrer Leser den Grundsatz befolgt, die Qualität ihrer Beweise durch die Quantität zu ersetzen.“¹²⁸⁰ Vertreter der ländli-

¹²⁷⁵ Wendel, *Hie Fleischwucher!*, S. 18.

¹²⁷⁶ Vorwärts, *Materialien*, S. 10.

¹²⁷⁷ Kautsky, *Handelspolitik*, S. 61.

¹²⁷⁸ Vorwärts, *Materialien*, S. 10f.

¹²⁷⁹ Vorwärts, *Materialien*, S. 11.

¹²⁸⁰ Vorwärts, *Materialien*, S. 14.

chen Interessen schlachteten solch abfällige Bemerkungen aus. Sie seien bezeichnend für die Haltung der Sozialdemokraten gegenüber den Bauern im Allgemeinen.¹²⁸¹

Solange Sozialdemokraten und Sozialliberale noch getrennt gegen die „Fleischnot“ agitierten, waren auch die städtischen Fleischer nicht vor der Propaganda der Arbeiterpartei sicher. So präsentierten sich die Sozialdemokraten 1904 zu den kommenden Münchener Gemeindewahlen als die einzigen Vertreter der Konsumenten und polemisierten massiv gegen das „liberal-ultramontane Stadtregiment“.¹²⁸² Entsprechend wenig Rücksicht nahmen sie auf die Klientel der Sozialliberalen. Selbstständigen Metzgern warfen sie vor, die Fleischpreise durch „kleine Nebeneinnahmen“ weiter steigern und „Auspowerungsgelüste“ gegenüber den „Hungernden und Darbenden“ zu hegen. Außerdem würden sie fischiges Schweinefleisch verkaufen und seien dem „Protzendum“ verfallen.¹²⁸³ Zu den kommunalen Verwaltungen, von der Agrarlobby wegen Schlachtzwang und Schlachtsteuern gescholten, hatten die Sozialdemokraten dagegen ob der möglichen demokratischen Kontrolle ein gewisses Vertrauen. Ihnen obliege es, die Minderbemittelten im Notfall mit guten und günstigen Nahrungsmitteln zu versorgen und die Preise der Metzger zu kontrollieren.¹²⁸⁴

Der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“

Obwohl die Sozialdemokraten traditionell und weltanschaulich auf Seiten der Arbeiter und abhängig Beschäftigten standen, kam der vielfach kritisierte und kapitalstarke Zwischenhandel aus der sozialdemokratischen Agitationsmühle zur Fleischteuerung nahezu ungeschoren heraus. Das Argument der Agrarier, dem zufolge die Profitgier des Zwischenhandels für die Fleischnot verantwortlich war, galt den Sozialdemokraten als „Firlefanz“ – so wie die gesamte agrarische Teuerungsanalyse. Ein Grund dafür war, dass von ca. 1907 an eine großstädtische Koalition zwischen Sozialliberalen und Sozialdemokraten existierte. Beide Parteien bemühten sich daher darum, das Klientel des Verbündeten nicht gezielt anzugreifen. Statt dessen versuchte die sozialdemokratische Fleischnotagitation nun auch beim städtischen Mittelstand den Klassenhass auf die Junker zu schüren. Immerhin seien diese Nachfahren mittelalterlicher Raubritter, „die auf der Landstraße den Krämern und Kaufleuten auflauerten.“¹²⁸⁵ Gezielt nahmen die Sozialdemokraten die Linksliberalen aus ihrer Aufzählung der politischen Gegner aus und beschworen die Einheit der Werktätigen,

¹²⁸¹ Soziale Volksbibliothek, Bauernstande?, S. 7.

¹²⁸² Schmid, Fleischwucher!, S. 38f.

¹²⁸³ Schmid, Fleischwucher!, S. 4ff, 11, 20.

¹²⁸⁴ Schmid, Fleischwucher!, S. 3, 28.

¹²⁸⁵ Wendel, Hie Fleischwucher!, S. 20.

anstatt sich als Alleinvertreter von Konsumenteninteressen aufzuspielen. „Darum werden sich bei der nächsten Wahl Konservative, Antisemiten, Ultramontane und Nationalliberale zusammenfinden zu einem Schutzbündnis für den allerschlimmsten Zollwucher! Kein Zweifel, das arbeitende Volk steht allein im Kampf.“¹²⁸⁶

Städtische Händler und Gewerbetreibende wurden also aus strategischen Gründen ab 1907 grundsätzlich nicht mehr kritisiert. Die Vertreter der kapitalintensiv produzierenden Industrie dagegen, traditionell verbunden mit der großbürgerlichen „Nationalliberalen Partei“, wurde sehr wohl in die sozialdemokratische Kampagne zur „Fleischnot“ einbezogen. Ohnehin waren sie die traditionellen Hauptgegner der Partei, die nun gemeinsam mit den Großagrariern die protektionistische „Koalition aus Roggen und Stahl“ bildeten. Diese Verbindung der neuen industriellen Eliten mit den alten ländlichen Eliten wurde genutzt, um die großgrundbesitzenden Adligen noch stärker als Feind der Arbeiterklasse darzustellen. „Erst verteuern die Junker in schamlosester Weise die wichtigsten Nahrungsmittel und dann hetzen sie die Industriellen auf, durch Riesenaussperrungen die Opfer der Lebensmittelwucherei wehrlos zu machen!“¹²⁸⁷ Das Zentrum, der wichtigste Konkurrent um die Stimmen katholischer Arbeiter, galt als der willfährige Verbündete dieser „agrарischen und industriellen Hochschutzzöllner und Liebesgabenpolitiker.“ Echte Hilfe im Kampf gegen die steigenden Preise sei von dieser Seite nicht zu erwarten.¹²⁸⁸

Der Konflikt „Lokalisierung vs. Globalisierung“

Auch bei den Sozialdemokraten nahm der Konflikt zwischen Arbeit und Kapital in der direkten Argumentation zur Fleischteuerung nur wenig Raum ein. Weit bedeutender war der Globalisierungskonflikt, in den die Partei mit einer konsequent freihändlerischen Programmatik ging. Das hatte verschiedene Gründe. Erstens bedeutete Freihandel in der Regel ein höheres Angebot an günstigen Lebensmitteln und damit sinkende Lebenshaltungskosten. Außerdem war Freihandel eine grundlegende strategische Position der Sozialisten. Dazu kam zweitens, dass die Arbeiterbewegung zumindest in ihren Ursprüngen und der Theorie nach ohnehin global war bzw. sein wollte.¹²⁸⁹

Die Argumentation in den populären Schriften beschäftigte sich vor allem mit den Lebenshaltungskosten. Einfuhrzölle, -verbote und -bestimmungen für Vieh und Fleisch betrachteten die Sozialdemokraten vor allem in ihrer verteuernenden Wirkung. Protektionismus sei

¹²⁸⁶ Vorwärts, Materialien, S. 16.

¹²⁸⁷ Vorwärts, Materialien, S. 6.

¹²⁸⁸ Vorwärts, Materialien, S.16.

¹²⁸⁹ Marx/Engels, Manifest.

nichts anderes als ein Bündel von Liebesgaben an die Agrarier, mit denen ihre Umsätze stabil und die Konkurrenz draußen gehalten würde. Entsprechend rigide lehnten die Sozialdemokraten sie ab. Sie setzten auf die preismindernde Wirkung des freien Welthandels. Das Fleisch weltweit knapper und teurer wurde, blendeten die Sozialdemokraten aus: „Sie haben um ganz Deutschland Mauern gezogen, und da mag sich im Ausland der Viehreichtum drängen, so dicht er will, kein Ochse kommt über die Grenze herein.“¹²⁹⁰

Dass ausländisches Vieh oder Importfleisch verseucht und ungesund für den Konsumenten sei, erkannte die Partei als pure agrarische Propaganda. Die Gesundheitsgefährdung könne so hoch nicht sein, wenn im Ausland und auch in den deutschen Grenzgebieten genau dieses Fleisch bei bestem Wohlbefinden verzehrt würde. Auch eine erhöhte Seuchengefahr für die Viehzüchter wollte die Partei nicht erkennen. Schließlich sei der Viehstock des Deutschen Reich trotz aller Grenzsperrn ohnehin hoch verseucht. Wie wertlos das Argument von der ausländischen Seuchengefahr sei, zeige auch die Tatsache, dass „die agrarische Presse unserer Nachbarländer genau entgegengesetzter Meinung ist und umgekehrt das deutsche Vieh für das am meisten verseuchte hält.“¹²⁹¹ Unter dem Einfluss der Agrarlobby würden die nationalen Viehmärkte fast aller europäischen Länder auf die ein oder andere Art und Weise voneinander abgeschottet. Das Ausland oder ausländisches Vieh stellte also den sozialdemokratischen Schriften zur Fleischnot zufolge keinerlei Gefahr für das Volk dar. Gesundheitsgefährdend sei vielmehr die Hochpreispolitik der Agrarier. Sie Sorge dafür, dass die Arbeiter nicht genügend Fleisch zu essen bekämen. „Durch eine solche Ernährung wird der Körper geschwächt und wird der dankbarste Boden zur Aufnahme aller möglichen Krankheitskeime.“¹²⁹² Dazu sei das wenige Fleisch, das Arbeiter sich leisten könnten, oft verdorben und ungesund.¹²⁹³ Viele könnten sich gar nur noch Pferde- und Hundefleisch leisten, wenn überhaupt.¹²⁹⁴ Damit richtete die Partei das Problem der Fleischteuerung und der Volksgesundheit an der Klassenfrage aus, nie an den Grenzen der Nationalstaaten. Internationale Kooperation galt ihnen als Selbstverständlichkeit, Protektionismus war immer die Folge herrschaftlicher Besitzstandwahrung. „Das Volk soll eine bankrotte Klasse über Wasser halten, das ist der ganze Sinn dieser junkerlichen Zollpolitik.“¹²⁹⁵

¹²⁹⁰ Wendel, *Hie Fleischwucher!*, S. 18ff, Zitat: S. 19.

¹²⁹¹ Vorwärts, *Materialien*, S. 14.

¹²⁹² Wendel, *Hie Fleischwucher!*, S. 22.

¹²⁹³ Wendel, *Hie Fleischwucher!*, S. 21.

¹²⁹⁴ Schmid, *Fleischwucher!*, S. 5.

¹²⁹⁵ Wendel, *Hie Fleischwucher!*, S. 18.

5.6.4.2. Sozialliberale und Handelslobby

Die liberale Bewegung in Deutschland hat eine bewegte Geschichte. 1861 gründete sich die Deutsche Fortschrittspartei, die erste politische Partei im heutigen Sinn. Wenig Jahre vor der Reichsgründung spaltete sie sich auf in die eher konservative und großbürgerliche „Nationalliberale Partei“ und in die sozialliberale „Deutsche Volkspartei“ (DtVP). 1884 gründete sich die „Deutsche Freisinnige Partei“. Sie spaltete sich 1891 auf in die linke „Freisinnige Vereinigung“ (FV) mit später angeschlossenem „Nationalsozialen Verein“ und die national-sozialliberale „Freisinnige Volkspartei“ (FVP) auf. Zur Reichstagswahl 1903, der ersten Wahl unter dem Einfluss der Fleischsteuerungsdebatte, traten die Sozialliberalen also in drei verschiedenen Parteien an (DtVP, FVP und FV). Sie bildeten ab 1908 im Reichstag eine gemeinsame Fraktion. 1910 gründete sich aus dieser Verbindung die neue sozialliberale „Fortschrittliche Volkspartei“ (FVP), die 1912 den Wahlkampf zur Reichstagswahl in großen Teilen in Abstimmung mit der Sozialdemokratie bestritt. Die Sozialliberalen galten als die Vertreter von Handel und Gewerbe und des „Neuen Mittelstandes“. Dieser neue Mittelstand bestand vor allem aus den gering verdienenden Angestellten und Beamten, denen es materiell kaum besser ging als ausgebildeten Facharbeitern und die sich entsprechend stark von konsumentenfreundlicher Politik angesprochen fühlten.

Der Konflikt „Stadt vs. Land“

Vom Jahr der ersten „Fleischnot“ an, also ab 1902, schossen sich Liberale und Wirtschaftsverbände auf die Agrarlobby ein und propagierten die weitere Industrialisierung des Landes. „Fleischnot und agrarische Gefahr“ überschrieben Friedrich Naumann und Hellmut von Gerlach, prominente Vertreter des ein Jahr später in der „Freisinnigen Vereinigung“ aufgehenden „Nationalsozialen Vereins“, die Publikation ihrer Reden zur Fleischsteuerung.¹²⁹⁶ Hauptziel ihrer politischen Kritik waren, wie bei den Sozialdemokraten, die alten Eliten, allen voran die adligen Großgrundbesitzer im Osten („Junker“), die auf ihren Ländereien vor allem Getreide produzierten. Auch die Vorwürfe ähnelten sich: Die Agrararistokraten und ihre Lobby in Parteien, Parlamenten und Regierung missbrauchten den Staat dazu, die Fleischpreise und damit die Lebenshaltungskosten der Menschen durch die „von Haus aus mitleidige Idee des Schutzzolles“ gezielt in die Höhe zu treiben. „Mitten im Staat haben wir mächtige politische Kräfte, die keine anderen Gedanken haben als Verteuerung.“¹²⁹⁷ Neben dem Vorwurf, Politik nur zum eigenen Vorteil zu betreiben, klag-

¹²⁹⁶ Naumann/von Gerlach, Fleischnot.

¹²⁹⁷ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 5.

ten Handelsverbände und Linksliberale die Landleute auch der Unfähigkeit an. Von einem generellen „Unvermögen der deutschen Viehproduktion“ sprachen die Verbände.¹²⁹⁸ Die sozialliberalen Strategen beschränkten sich dagegen in ihrer Kritik auf die Getreide anbauenden Agrarier. 80% der Großgrundbesitzer, der Großpächter und ihrer politischen Vertreter hätten „die für ihren Beruf erforderliche Vorbildung nicht genossen“.¹²⁹⁹

Den Bauernstand versuchten die Liberalen dagegen schon früh zu umwerben, um so den agrarischen Interessenblock zu spalten. Zumindest verbal mühten sie sich um eine Annäherung von Städtern und Landbevölkerung. „[D]ie Bauern arbeiten wirklich, schaffen und rackern sich ab; die reiten nicht bloß hinterher auf den Feldern und drum herum, [...] und wir wissen recht gut, daß viele der Stadtleute das niemals aushalten, was der Bauer aushält.“¹³⁰⁰

Die Fleischteuerungsdebatte erschien den liberalen Vordenkern günstig, um die einfachen Viehbauern gegen die Großgrundbesitzer aufzuwiegen. Die Sozialliberalen suchte die Allianz zwischen dem städtischen und dem ländlichen Mittelstand. In den ersten Jahren der Debatte hemmte die konsequent freihändlerische Programmatik der städtisch geprägten Liberalen jedoch eine erfolgreiche Annäherung. Sie war die „Achillesverse der Landagitati-on“¹³⁰¹, da sie die Ängste der viehzüchtenden Bauern vor der ausländischen Konkurrenz nicht berücksichtigte.¹³⁰² Was für die Industrialisierung und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung gut ist, ist auch gut für die Viehzüchter, lautete die Botschaft der Liberalen zunächst. Denn Viehzucht lohne sich schließlich dort am meisten, wo die Nachfrage nach Fleisch hoch sei, also in industrialisierten Regionen. Außerdem seien ja auch die Bauern Konsumenten. „[M]an belaste den Bauern mit keinerlei anderen Zöllen und insbesondere mit keinen Futterzöllen; man verteuere ihm sein Eisen und seine Geräte nicht, man verteuere dem Viehbauern das Brot nicht, das er in der Familie braucht, dann bedarf er keiner Zölle.“¹³⁰³ Einzig konkretes Angebot an die Landwirtschaft schien zu sein, die Verkehrsinfrastruktur in ländlichen Gebieten aus Steuermitteln zu finanzieren. Ansonsten sei der Freihandel das „eigentliche Bauernprogramm“ und die Sozialliberalen deshalb auch die geborenen Bundesgenossen der Viehzüchter. „[D]er Bauer, der sein Interesse versteht, läuft

¹²⁹⁸ Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten [...], Vorhandene Fleischnot, S. 12.

¹²⁹⁹ Gothein, Mittelstand, S. 13.

¹³⁰⁰ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 7.

¹³⁰¹ Nonn, Verbraucherprotest, S. 204.

¹³⁰² Warum die auf günstige Futtermittel vom Weltmarkt angewiesenen Kleinbauern protektionistisch auf die Globalisierung reagierten, war Wirtschaftshistorikern jahrzehntelang unklar. Die Theorie Ronald Rogowskis liefert eine plausible Erklärung. „The Stolper-Samuelson analysis also helps to clear up what had seemed even to the perspicacious Gerschenkron an insoluble riddle: why the *smallholding* German peasants had quickly become as protectionist as the *Junker*. Not only landowners [...] but all enterprises that *used land intensively*, will have been harmed by free trade.“; Rogowski, Commerce, S. 40.

¹³⁰³ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 7.

nicht mit der allgemeinen Verteuerung, [...]. Der klar denkende Viehbauer verwirft jeden Zolldruck.¹³⁰⁴

Offensichtlich sahen die Liberalen auf dem Land noch Nachholbedarf, was ökonomisches Verständnis anging. Ihr Maßstab war in erster Linie die Industrialisierung und mit ihr der Städter, wie die Argumentation zum Fleischbedarf der Menschen zeigte. Man warnte ganz im Sinne der mehrheitlich verbreiteten Meinung der Ernährungswissenschaften vor einer Unterernährung der Bevölkerung.¹³⁰⁵ Man hatte vor allem die industrielle Entwicklung des Landes und die für sie unerlässlichen Arbeiter im Blick. „Fahren wir fort, die tägliche Fleischportion zu kürzen: der künftige Industriearbeiter wird weniger leisten, weniger Werthe schaffen und weniger Reichthum ins Land bringen.“¹³⁰⁶ Dieser Argumentation des den Liberalen politisch nahestehenden „Handelsvertragsvereins“ entsprechend, hob Friedrich Naumann zur Reichstagswahl 1903 noch auf Soldaten und Industriearbeiter als potentielle Wähler ab, deren Wehr- und Arbeitskraft er durch reichlich Fleisch gestärkt sehen wollte.¹³⁰⁷ In den folgenden Jahren konzentrierten sich die Bürgerlichen jedoch auf den neuen Mittelstand, da immer mehr Proletarier sich für die Sozialdemokraten entschieden. „[J]e mehr der Mensch seine Arbeit in geschlossenen Räumen oder gar in sitzender Stellung verrichtet, um so dringender bedarf er einer abwechslungsreicheren Nahrung.“¹³⁰⁸

Doch schon bald war ein neuer Schwenk angesagt, da die Liberalen auch diese städtischen Wähler zunehmend an die Sozialdemokraten verloren. Nun gingen die Sozialliberalen in der „Fleischnotdebatte“ auch programmatisch auf die Bauern zu, um endlich das im BdL institutionalisierte Bündnis zwischen Großgrundbesitzern und Kleinbauern zu sprengen.¹³⁰⁹ Sie propagierten nicht mehr nur die gemeinsame Klassenzugehörigkeit städtischer und ländlicher Mittelständler, die zunehmend aus ländlichen Wahlkreisen kommenden linksliberalen Abgeordneten veränderten auch die Einstellung der Parteien zum Zollschutz. Reinen Freihandel, wie ihn die Sozialdemokraten nach wie vor proklamierten, lehnten sie nun ab und griffen statt dessen nur noch die Einfuhrzölle auf Futtermittel an, die den bäuerlichen Viehzüchtern die Produktion erschwerte. Bei Vieh- und Fleischzöllen wurden die Sozialliberalen vorsichtiger. Um ihre alten Aktivisten und die Traditionswähler nicht zu überfordern, aber dennoch auf die Bauern zugehen zu können, stellten sie zunächst nur eine

¹³⁰⁴ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 9.

¹³⁰⁵ Handelsvertragsverein – Verband zur Förderung des deutschen Außenhandels (Hrsg.): Fleischnot – Eingabe an den Bundesrat, Greifswald 1905, S. 11.

¹³⁰⁶ Handelsvertragsverein Frankfurt, Fleischtheuerung, S. 13f.

¹³⁰⁷ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 5f.

¹³⁰⁸ Gothein, Mittelstand, S. 31.

¹³⁰⁹ Nonn, Verbraucherprotest, S. 206, 209f.

weitere Erhöhung in Frage.¹³¹⁰ Nach der Reichstagswahl 1912 stand jedoch der radikale Kurswechsel ins Haus. Es zog bzw. drängte die Sozialliberalen aufs Land. Die normative Kraft des Wahlergebnisses wendete ihre „Fleischnotagitation“ mindestens um 90 Grad. Eine Aufhebung der Vieh- und Fleischzölle stand für sie nun gar nicht mehr zur Debatte. Die ökonomische Begründung dieses wahltaktischen Kurswechsels war schwach: Fleischzölle könnten nicht aus dem Gesamtsystem gelöst werden, da es sonst zu Verzerrungen komme. Solange die Zölle auf Getreide bestünden, müsste es auch Vieh- und Fleischzölle geben, da Vieh gegenüber dem Getreide das verfeinerte Fertigprodukt sei.¹³¹¹ Damit hatten sie die Veredelungswirtschaft zwar korrekt beschrieben, sich aber gleichzeitig in programmatische Bedrängnis gebracht. Einstmals radikale Freihändler, konnten sie nun nicht einmal mehr die Abschaffung der Getreidezölle fordern, wollten sie das Argument vom Zoll-Gesamtsystem nicht selbst ad absurdum führen. Das Ergebnis klang hilflos: „Fraglos würde eine Herabsetzung der Getreidezölle den Fleischverbrauch heben; ob man diesen Weg betreten will, hängt natürlich davon ab, ob man es heute noch [...] für nötig hält, dass Deutschland die höchsten und wirkungsvollsten Zölle für Getreide beibehält.“¹³¹² Einfuhrzölle und Subventionen für Getreide wurden so zwar kritisiert, ihre Abschaffung aber nicht gefordert, um die Aufhebung der Vieh- und Fleischzölle nicht fordern zu müssen.¹³¹³ Die Futtermittelzölle aber sollten auf jeden Fall weg. Dieses programmatische Hauptangebot an die Viehbauern lief der liberalen Argumentation jedoch zuwider. Denn wenn Vieh das verfeinerte Fertigprodukt des Getreides ist, dann ist es das natürlich erst recht von Futtermitteln. Angesichts dieses fundamentalen Widerspruchs konnten die Sozialliberalen nur hoffen, dass dem Großteil der bäuerlichen Wählern das Portemonnaie näher als die ökonomische Logik war. Ähnlich unplausibel argumentierten die Sozialliberalen, als sie Vieh- und Fleischzölle als Erziehungszölle rechtfertigten.¹³¹⁴ Tatsächlich hatten mit den Liberalen sympathisierende Wissenschaftler diese Überlegung gewagt, da es sich bei tierischen Erzeugnissen ja nicht um „Produkte des im Inlande unvermehraren Bodens“ handle und die benötigten Rohstoffe auch aus dem Ausland eingeführt werden könnten.¹³¹⁵ Dass diese Argumentation im Sinn der Listschen Theorie ist, muss allerdings stark bezweifelt werden. War und ist der Begriff des Erziehungszolls nach List doch für Industriezölle reserviert. Ohne den Versuch, eine echte Fleischindustrie aufzubauen, konnte von „Erziehung“ dem-

¹³¹⁰ Gothein, Mittelstand, S. 38ff.

¹³¹¹ Herz, Fleischsteuerung, S. 14.

¹³¹² Herz, Fleischsteuerung, S. 9.

¹³¹³ Herz, Fleischsteuerung, S. 18.

¹³¹⁴ Herz, Fleischsteuerung, S. 14.

¹³¹⁵ Eßlen, Fleischsteuerung und Getreidezölle, S. 20.

nach nicht die Rede sein, auch wenn man Fleisch aufgrund der Preiselastizität seiner Nachfrage theoretisch in den Sekundären Sektor einordnen kann.

Der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“

In der Debatte um die Fleischteuerung argumentierten die Sozialliberalen vor allem aus Konsumentensicht. Den Vorwurf der Agrarier, sie seien Vertreter des Großkapitals, wiesen sie als „Denunziation“ zurück. Schließlich habe man sowohl für eine Vermögenssteuer als auch für die Erbschaftssteuer gestritten.¹³¹⁶ Allerdings beteiligte sich so mancher Verband an der Debatte und der parlamentarischen Lobbyarbeit, der als Vertreter des Kapitals bezeichnet werden kann.¹³¹⁷ Die wirtschaftspolitischen Argumente dieser am Freihandel interessierten Verbände ähnelten konsequenterweise deutlich denen der Liberalen. Auch die positive Bezugnahme auf die mittelständischen Konsumenten fehlte nicht.¹³¹⁸ Dazu kamen personelle Überschneidungen. So saß beispielsweise der Abgeordnete Georg Gothein für den „Wahlverein der Liberalen“ bzw. die „Freisinnige Vereinigung“ im Reichstag und war zugleich Mitglied des Vorstandes des Handelsvertragsvereins, wo er Kontakt zu diversen Vertretern von Banken, Handel und Industrie hatte.¹³¹⁹ Der Handelsvertragsverein wiederum ließ wenig auf die in die Fleischwirtschaft investierten Kapitalbesitzer kommen. Als die Debatte um den Mangel an Fleisch nach der Jahrhundertwende einsetzte, erklärte er unmissverständlich, dass die Knappheit an Fleisch auch im Ausland nichts mit einer „Spekulation des Großkapitals“ zu tun hätte und außerdem so etwas wie ein Fleischkartell in den USA nicht existiere.¹³²⁰

Insgesamt war der Konflikt „Arbeit vs. Kapital“ in der Debatte aber auch für die Sozialliberalen nicht von großer Bedeutung. Mit den Sozialdemokraten vertraten schließlich auch Vertreter der Industriearbeiter den Verbraucherprotest. Statt Klassenkampf gegen Proletariat zu propagieren, kritisierten Teile der freihändlerisch-sozialliberalen Opposition sogar eher die konkurrierende Unternehmerschaft. Vertreter der Fleischindustrie warfen so den Kollegen aus der Wurstfabrikation vor, sie hätten in der Diskussion um das Fleischbeschaugesetz „das ihrige dazu beigetragen [...], dass der Bogen allzu straff gespannt worden

¹³¹⁶ Gothein, *Mittelstand*, S. 41.

¹³¹⁷ Verein zur Wahrung der gemeinsamen Interessen des deutschen Handels und der Industrie von Fleisch- und Fettwaren zu Köln a. Rh. (Hrsg.): *Über ausländische Fleischwaren und Fleischeinfuhrverbote*, Köln 1900; Bund Deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten und -Händler (Hrsg.): *Die in Deutschland vorhandene Fleischnot*, Nürnberg 1902; Handelsvertragsverein – Verband zur Förderung des deutschen Außenhandels (Hrsg.), *Fleischnot – Eingabe an den Bundesrat*, Greifswald 1905.

¹³¹⁸ Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten [...], *Vorhandene Fleischnot*, S. 38.

¹³¹⁹ Handelsvertragsverein, *Fleischnot – Eingabe*, S. 31f.

¹³²⁰ Handelsvertragsverein, Ortsgruppe Frankfurt a. M.: *Fleischteuerung und Fleischmangel in Deutschland*, Frankfurt/Main 1902, S. 9.

ist.¹³²¹ Die Sozialliberalen selber formulierten deutlich ihr gespanntes Verhältnis zum (prinzipiell schutzzöllnerischen)¹³²² CVDI, der die Aufhebung der Fleischzölle forderte, die Zölle auf Getreide aber nicht antasten wollten. Diese Doppelstrategie „im Interesse billiger Arbeitslöhne einerseits, mit Rücksicht auf die ihm politische nahestehenden Großgrundbesitzer andererseits“ widersprach diametral der sich seit 1905 abzeichnenden neuen sozialliberalen Positionierung.¹³²³

Der Konflikt „Lokalisierung vs. Globalisierung“

Im Globalisierungscleavage standen die Liberalen grundsätzlich, wenn auch zuletzt nicht sehr konsequent, auf der Seite der globalen wirtschaftlichen Kooperation. Ausländische Wirtschaftsräume bzw. deren Unternehmen galten nicht als Gegner, sondern als Verbündete im Ringen um den Wohlstand der Nationen.

Bereits im Jahr 1900 warnte die Lobby des Handels und der Fleischwarenindustrie in der Diskussion um Fleischeinfuhrverbote und das Fleischbeschaugesetz davor, Nationalstolz mit Chauvinismus zu verwechseln und den internationalen Warenaustausch zu behindern. Dabei ging es um die Kritik der Agrarlobby an der unzureichend arbeitenden amtlichen Fleischinspektion der USA, deren Schlampigkeit eine erneute Fleischschau im Reich quasi erzwingen würde.¹³²⁴ Konsumentenfremdlich argumentierend, kritisierte die Lobby der Fleischwarenfabrikanten im Gegenzug ganz und gar unpatriotisch die schlechte Ware der deutschen Wursthersteller. „Der Konsum dieser billigen inländischen Schundware würde durch ein Einfuhrverbot noch befördert werden.“¹³²⁵ Ebenso unpatriotisch waren die Argumente, mit denen die Freihändler versuchten, die Notwendigkeit der Einfuhrsperrern zu hinterfragen bzw. zu negieren. Wie die Sozialdemokraten verglichen Linksliberale und die ihnen nahe stehenden Wirtschaftsverbände in ihren Publikationen gerne die Verseuchung des deutschen Viehstapels mit der Seuchenverbreitung in Nachbarländern. Die Ergebnisse solcher Vergleiche waren für die vaterländische Viehzucht eher unrühmlich: Vieh aus dem Reich sei oft verseuchter als die Herden der angrenzenden Nachbarländer, so die Botschaft der Sozialliberalen. Vom Ausland gehe da keine besondere Gefahr aus.¹³²⁶ Auch die den Sozialliberalen nahe stehenden Fleischer hielten die Unabhängigkeit von Viehimporten für

¹³²¹ Verein zur Wahrung [...], Über ausländische Fleischwaren, S. 22.

¹³²² Borchardt, Knut: Protektionismus im historischen Rückblick, in: Gutowski, Armin (Hrsg.): Der neue Protektionismus, Hamburg 1984, S. 17-47, S. 38.

¹³²³ Herz, Fleischsteuerung, S. 15.

¹³²⁴ Verein zur Wahrung [...], Über ausländische Fleischwaren, S. 5ff.

¹³²⁵ Verein zur Wahrung [...], Über ausländische Fleischwaren, S. 22.

¹³²⁶ Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten [...], Vorhandene Fleischnot, S. 35.

unnötig, schließlich sei man bei anderen Lebens- und den Futtermitteln ja auch schon aufs Ausland angewiesen. Bezug nehmend auf das Kriegsargument erinnerten sie daran, dass das Deutsche Reich acht Nachbarstaaten und Küsten zu zwei Meeren hätte. Man müsse schon mit sämtlichen Nachbarstaaten Krieg führen, um keine Nahrungsmittel mehr erhalten zu können. „Ein solcher Fall ist aber bei einer auch nur halbwegs vernünftigen auswärtigen Politik einfach undenkbar.“¹³²⁷

Der Wechsel in der Wirtschaftspolitik hin zum Vieh- und Fleischprotektionismus weichte die kooperative Grundhaltung der Sozialliberalen allerdings auf. Zwar forderten sie nach wie vor eine globale Arbeitsteilung im Agrarbereich – Selbstversorgung mit Vieh und Fleisch bei gleichzeitigem Import von Futtermitteln und Getreide. Die eigentlich rein ökonomische Entscheidung für die Veredelungswirtschaft garnierten sie jedoch mit der von den Fleischern belächelten Kriegsrhetorik. „Diese Abhängigkeit würde auch im Kriegsfall viel schlimmer sein als die Abhängigkeit von fremder Getreidezufuhr.“¹³²⁸ Allerdings gab es diesen Flügel bei den Sozialliberalen schon immer. Zehn Jahre zuvor hatten die „Sozialpatrioten“ ihre Forderung nach einem liberalen Welthandel noch mit der besseren Fleischversorgung für Soldaten und Reservisten begründet. „Es gibt gar keinen kräftigeren Gesichtspunkt, um die Ernährung des Volkes in die Höhe zu heben, als dass man davon ausgeht: Wir sind ein Volk in Waffen!“¹³²⁹

5.6.5. Vegetarier

Den einzig wahrhaft alternativen Ansatz in der Fleischsteuerungsdebatte vertraten die Vegetarier – unterstützt von Abstinenzlern, Tierschützern, Naturreligiösen und Asketen. Sie versuchten, die Allgegenwärtigkeit des Themas Fleischkonsum zu nutzen, um für ihre eigenen Ideale zu werben: „Liebig lieb ich nicht; Essig eß ich nicht; Maggi mag ich nicht“.¹³³⁰ Der Angst vor Preissteigerungen oder einer drohenden Abhängigkeit vom Ausland begegneten sie mit ihrer Idee von einer vegetabilen Ernährungsreform.¹³³¹

Ihr Hauptargument war die in der heutigen Zeit kaum noch bestrittene Tatsache, dass sich ein Mensch auch ohne Fleischkonsum vollwertig ernähren kann. Die allseits propagierte Notwendigkeit kräftiger Fleischnahrung lehnten die Vegetarier ab. „Es kann [...] nicht mehr bestritten werden, daß große körperliche und geistige Leistungen ebensogut und dau-

¹³²⁷ Gerard, Fleischergewerbe, S. 30f.

¹³²⁸ Herz, Fleischsteuerung, S. 28.

¹³²⁹ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 5f – Der sozial-patriotisch orientierte „National-Soziale Verein“, dem beide Politiker angehörten, schloss sich 1903 der sozialliberalen „Freisinnigen Vereinigung“ an.

¹³³⁰ Berg, Zum Kampfe, S. 35.

¹³³¹ Hammer, Ernährungsreform, S. 1ff.

ernnd bei fleischloser, wie bei gemischter Kost vollbracht werden können.“¹³³² Wo sie sich nicht zu taktisch motivierten moderaten Tönen gezwungen sahen, vertraten sie sogar die radikale Antithese von der Schädlichkeit des Fleischkonsums. Der Genuss tierischer Lebensmittel vergifte demnach den Körper und speziell das Nervensystem und sei nicht mehr zeitgemäß. Wer vital sein wolle, solle möglichst gar kein Fleisch konsumieren.¹³³³

Überzeugte Vegetarier vertraten schon damals die Meinung, dass die Vegetabilisierung der menschlichen Nahrungsgewohnheiten letztlich eine wirtschaftliche Notwendigkeit sei. Es könne gar nicht genug Fleisch produziert werden, um den Bedarf aller Menschen gleichermaßen zu decken. Sie prophezeiten nun, dass das Bevölkerungswachstum notwendigerweise eine Verminderung des Viehbestands nach sich zöge, weil nicht genug Mastfutter existiere, um das Mensch-Tier Verhältnis auch nur konstant zu halten, geschweige denn zu erhöhen. Wie bereits beschrieben, ist die Fleischproduktion eine sehr verschwenderische Angelegenheit, betrachtet man das reine Kalorienangebot. Schließlich müssen für die Produktion einer Fleischkalorie rund 7-10 Kalorien aus Futtermitteln verfüttert werden. Da die Ernährung der Menschen ohne die Viehzucht deutlich effizienter gesichert werden könnte, plädierten die Vegetarier für die radikale ‚Ausschaltung des Zwischenhändlers‘, des Getreide fressenden Tieres nämlich“.¹³³⁴

Die sicherlich nicht unabsichtliche Anlehnung der Rhetorik an die Debatte der Etablierten um Sinn und Kosten von Viehhändlern und Großschlachtern zeigt, dass die frühen Postmaterialisten sich nicht in ihrer avantgardistischen Nische verstecken wollten. Ihr Ziel war die Beteiligung an der großen nationalen Diskussion. Darum suchten in der Fleischnotdebatte den Schulterchluss. „Zum Kampfe gegen die Fleischnot“ ist der Titel der Publikation, die dem Kongress zur Volksernährung im März 1913 folgte. In einer gemeinsamen Plattform sprachen sich Vegetarier, Naturreligiöse, Naturheilkundler, Naturfreunde, Abstinenzlern und Asketen gegen die vorherrschenden Ernährungsnormen aus und erklärten, dass sie als „Einsichtige und Fortgeschrittene“ längst wüssten, „daß es ein absolut notwendiges Nahrungsmittel nicht gibt, [...]. [So] kann also [...] von einem wirklichen Defizit, einer Not, nicht die Rede sein.“¹³³⁵ Durch eine Argumentation, die sich an den Konfliktlinien orientierte, versuchten sie Anschluss an die laufende Debatte zu bekommen. Die allseits beklagten hohen Fleischpreise könnten die städtischen Konsumenten ganz einfach senken, indem sie ihren Fleischkonsum reduzierten. Nach dem Gesetz des Marktausgleichs würden die

¹³³² Berg, Zum Kampfe, S. 64.

¹³³³ Hammer, Ernährungsreform, S. 8.

¹³³⁴ Hammer, Ernährungsreform, S. 3ff.

¹³³⁵ Berg, Zum Kampfe, S. 20.

Preise bei nachlassender Nachfrage automatisch sinken.¹³³⁶ Auch die ländlichen Produzenten wurden direkt angesprochen. So empfahl man der Bauernschaft den Anbau von Obst und Gemüse als mögliche Alternative zur Viehzucht. Getreideanbau käme für den Kleinbauern aufgrund seiner geringen Kapitalausstattung und der hohen Bodenpreise nicht in Frage, „seine Überlegenheit beginnt erst dort, wo er Produkte herstellt, in denen verhältnismäßig viel Arbeit steckt.“¹³³⁷ Auch für die Außenwirtschaftsbilanz sei eine verstärkte Produktion von Obst und Gemüse wünschenswert, da das Deutsche Reich zu dieser Zeit jährlich 200 Mio. Mark für den Import dieser Produkte ausbe. Dieses Geld müsste nicht ins Ausland abfließen, wenn statt Vieh Gemüse gezogen würde.¹³³⁸ Der Diätreform folge dann ein für das soziale Leben und die Kulturlandschaft wünschenswerter Strukturwandel. „Viele schädliche Industrien und Betriebe werden nach und nach verschwinden, andere nützliche und gute aufkommen.“¹³³⁹ Genauer ausgeführt wurde dieser volkswirtschaftlich durchaus relevante Gedanke zum Thema „Externe Effekte/Kosten“ allerdings nicht. Alles in allem bemühten sich die Vegetarier jedoch, auf die verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen einzugehen und nicht nur Tod und Verderben durch Fleischgenuss zu prophezeien. Noch moderater und weitaus stärker an der gängigen Argumentation zu den industriellen Cleavages orientiert zeigte sich der Chemiker August Spitzer in seinem Pamphlet. Er war zwar überzeugter Vegetarier und hielt den Vegetarismus für das „Allheilmittel gegen die Fleischnot“, bezweifelte allerdings den baldigen Sieg seiner Bewegung und schlug sanfte Töne gegenüber den Fleischessern an.¹³⁴⁰ So verzichtete er auf drastische Schilderungen körperlichen Siechtums durch Fleischkonsum und brachte statt dessen Beispiele dafür, „dass auch ohne viel Fleisch körperliche Anstrengungen sehr wohl ertragen werden können.“¹³⁴¹ Anstatt Fleischproduktion als Verschwendung zu geißeln, weist Spitzer ausführlich auf die hohen Importkosten für Futtermittel und eine drohende Abhängigkeit vom Ausland hin.¹³⁴² Den allseits kritisierten Zwischenhandel beschreibt er als einen wichtigen Faktor der Fleischteuerung.¹³⁴³ Auch die Agitation „einer gewissen Partei“, gemeint ist unzweifelhaft die Sozialdemokratie, erwähnt er kritisch.¹³⁴⁴

¹³³⁶ Berg, Zum Kampfe, S. 49.

¹³³⁷ Berg, Zum Kampfe, S. 26.

¹³³⁸ Berg, Zum Kampfe, S. 50f.

¹³³⁹ Berg, Zum Kampfe, S. 65.

¹³⁴⁰ Spitzer, Fleischnot, S. 10.

¹³⁴¹ Spitzer, Fleischnot, S. 10.

¹³⁴² Spitzer, Fleischnot, S. 5f.

¹³⁴³ Spitzer, Fleischnot, S. 8.

¹³⁴⁴ Spitzer, Fleischnot, S. 10.

Mit dieser deutlich an die Programmatik der Zentrumspartei angelehnten Position, schaffte es Spitzer in die Bibliothek des katholischen Volksvereins, wie ein Stempel auf dem Umschlag des für diese Arbeit herangezogenen Pamphlets zeigt. Auch in liberalen Kreisen konnte man die Positionen der Vegetarier in der Fleischfrage nicht ignorieren. Redner und Autoren nahmen über all die Jahre der Debatte immer wieder auf sie Bezug und versuchten, sie als falsch, nicht aussagekräftig oder einfach verschroben darzustellen.¹³⁴⁵

5.6.6. Ergebnis: Protektionismus mit Tendenz zur Aufweichung

Bis ins Jahr 1912 kannte die deutsche Außenhandelspolitik hinsichtlich Vieh und Fleisch nur die protektionistische Richtung. Am 1. April dieses Jahres formulierte die Regierung den §9 des Reichsviehseuchengesetzes von 1909 neu und krönte damit das Paket aus Grenzsperren, veterinärpolizeilichen Maßnahmen und Zöllen. Um die Einfuhr von Vieh aus einem bestimmten Land zu verbieten, war die Tatsache einer Seuche nicht mehr erforderlich. Schon der mögliche Ausbruch einer Seuche reichte aus, um die Grenze dicht zu machen.¹³⁴⁶ Das Ergebnis war, dass nur noch 5% des im Deutschen Reich verbrauchten Fleisches aus dem Ausland kam und die Fleischpreise weiter stiegen.

Wessen Druck die Reichsregierung über all die Jahre letztlich nachgegeben hat, galt unter Historikern über Jahrzehnte als ausgemacht. Der lange vorherrschenden Meinung zufolge war die protektionistische Handelspolitik im Agrarbereich vor allem ein Geschenk an die ostelbischen Getreideproduzenten. Diese hatten demnach zusammen mit der ebenso einflussreichen Schwerindustrie die „Koalition von Roggen und Stahl“ gebildet und dafür gesorgt, einen Protektionismus zu etablieren, der praktisch ausschließlich den alten und neuen Eliten aus Landwirtschaft und Industrie zugute kam. Diese These wurde bereits von Sozialdemokraten und Linksliberalen in der „Fleischnotdebatte“ vertreten. In jüngerer Zeit wurde diese Version relativiert oder auch vollständig in Frage gestellt. Pierenkemper und Tilly belegen, dass die Großgrundbesitzer zwar deutlich stärker von der Zollpolitik im Agrarbereich begünstigt waren, die Viehzüchter unter den kleinen und mittleren Bauern aber ebenfalls davon profitierten. Tatsächlich hatten letztere von den 1890er Jahren an gegenüber den Großgrundbesitzern sogar aufgeholt (s. Tabelle 51). „[I]t did not make many German farmers wealthy, but it did slow the pace of the agricultural sector's adaption.“¹³⁴⁷

¹³⁴⁵ Naumann/von Gerlach, Fleischnot, S. 6; Herz, Fleischteuerung, S. 5.

¹³⁴⁶ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 121.

¹³⁴⁷ Pierenkemper, Toni/Tilly, Richard: The German Economy during the Nineteenth Century, Oxford 2004, S. 84ff, Zitat: S. 86.

Tabelle 51. Durchschnittlicher effektiver Zollschutz für Bauernhöfe

Hofgröße	1883-85	1889-90	1893-95	1900-02	1906-08	1911-13
00-02 Ha	7,00%	9,00%	9,00%	14,00%	20,00%	19,00%
02-05 Ha	9,00%	14,00%	14,00%	16,00%	21,00%	21,00%
05-10 Ha	9,00%	14,00%	14,00%	16,00%	22,00%	23,00%
10-20 Ha	7,00%	15,00%	14,00%	17,00%	25,00%	26,00%
20-100 Ha	9,00%	17,00%	16,00%	19,00%	24,00%	25,00%
> 100 Ha	8,00%	19,00%	16,00%	22,00%	23,00%	24,00%

Quelle: Pierenkemper/Tilly, German Economy, S. 86.

Diese Aussage unterstützt die These, derzufolge der Agrarprotektionismus des Deutschen Reiches keine „Liebesgabe“ an die Eliten war, sondern eine demokratisch eingeforderte Entschädigung für die Verlierer der freihändlerischen Globalisierung. Die Landbevölkerung, bzw. die bei den Reichstagswahlen abstimmenden Männer ab 24 Jahren hatten demnach ganz einfach ihr Interesse am Zollschutz artikuliert, um sich und ihrem gesamten Wirtschaftssektor den Übergang zur Industrialisierung ein wenig leichter zu machen. „So stellte sich schon am Ende der [achtzehnhundert]siebziger Jahre [...] exemplarisch ein Problem, das die Geschichte der Handelspolitik seither begleitet: Wie und wann lässt sich Demokratie mit der unter Umständen unpopulären Freiheit der Märkte vereinen.“¹³⁴⁸ Allerdings liegt die Vermutung nahe, dass auch hinter der Marktabschottung zugunsten des ländlichen Mittelstandes doch wieder das Interesse der Großagrарrier steckte, die ja nicht umsonst den „Bund der Landwirte“ personell und inhaltlich dominierten. „Such protection came their way, politically speaking, in order to hold them – and their considerable voting power – in the 'protectionist camp.'“¹³⁴⁹ Das war für die Großagrарrier umso bedeutender, als dass die protektionistische „Koalition aus Roggen und Stahl“ mit dem Beginn der 1890er Jahre zu schwächeln begann. Als Kapital im Deutschen Reich zunehmend reichlicher vorhanden war, wechselten die etwas weniger kapitalintensiv produzierenden Unternehmen in das Lager der Freihändler und gründeten 1895 den „Bund der Industriellen“.¹³⁵⁰ Wie plausibel die sympathische Demokratiethese überhaupt sein kann, bedenkt man das nicht wirklich demokratische Politsystem des Deutschen Kaiserreiches, ist nur schwer zu

¹³⁴⁸ Borchardt, Globalisierung, S. 27f; Eine direkte Alternative zu dieser bis heute in den USA praktizierten Politik des „Sozialprotektionismus“ und damit eine mögliche Antwort auf die von Borchardt gestellte Frage ist das europäische Sozialstaatsmodell des 20. Jahrhunderts. Allerdings stand es damals noch nicht zur Verfügung, geschweige denn, dass man dafür hätte bei einer Wahl stimmen können. Rieger, Grundlagen, S. 25.

¹³⁴⁹ Pierenkemper/Tilly, German Economy, S. 85.

¹³⁵⁰ Rogowski, Commerce, S. 40.

beantworten. 1882 lebten noch 42% der deutschen Bevölkerung von der Landwirtschaft. Dass zugunsten dieser großen relativen Mehrheit Protektionismus aufgrund demokratischer Mechanismen betrieben wurde, klingt zunächst plausibel. Bis 1907 sank der entsprechende Bevölkerungsteil jedoch auf ca. 29%. Absolut gesehen hatte sich die Zahl der in Land-, Forst- und Viehwirtschaft Beschäftigten um gut 1,5 Mio. Menschen reduziert.¹³⁵¹ Und die noch im „Primären Sektor“ beschäftigten Wähler hätten nach einer rationalen Abwägung – von der das Modell ausgeht – nicht mal mehr geschlossen an Protektionismus interessiert sein dürfen. Denn viele kleine Produzenten und abhängig beschäftigte Landarbeiter profitierten von den hohen Marktpreisen weit weniger, als sie als Verbraucher darunter litten. Liberale Theoretiker schätzten um 1900, dass der Agrarprotektionismus nur noch 20% der Bevölkerung direkt nützte.¹³⁵² Geht man von rationalen Wählern in einem demokratischen System aus, hätten sich die Zollgrenzen in diesen Jahren also eher öffnen als weiter schließen müssen. „German Farmers nonetheless managed to prevent an opening of the national market for international traders through successful political lobbying.“¹³⁵³

Das Wahlrecht im Kaiserreich war nicht wirklich demokratisch. Frauen durften gar nicht und Männer erst ab 24 Jahren wählen und die Zuschneidung der Wahlkreise sorgte dafür, dass der Wille des Wahlvolkes im Parlament nicht wirklich repräsentiert wurde. So waren die Sozialdemokraten 1907 die nach Stimmen stärkste Partei, bekamen aber nur 43 Sitze. 1912 bekamen sie zwar die relative Mehrheit der Parlamentssitze, aber sie hatten dennoch nur 19 Mandate mehr als das Zentrum, das mit 91 Sitzen (22,8% Mandatsanteil) zweitstärkste Fraktion wurde. Dabei hatten die Sozialdemokraten mehr als doppelt so viele Wählerstimmen wie das Zentrum auf sich vereinen können. (s. Tabellen 52 und 53)

Tabelle 52. Sitze im Deutschen Reichstag (Mandatsanteil in %)

Jahr	Konservative	Zentrum	Deutsche Reichspartei	Nationalliberale	Sozialdemokraten	Sozialliberale
1898	56 (14,1)	102 (25,7)	23 (5,8)	46 (11,6)	56 (14,1)	49 (12,4)
1903	54 (13,6)	100 (25,2)	21 (5,3)	51 (12,8)	81 (20,4)	36 (9,1)
1907	60 (15,1)	105 (26,4)	24 (6,0)	54 (13,6)	43 (10,8)	49 (12,4)
1912	43 (10,8)	91 (22,8)	14 (3,5)	45 (11,3)	110 (27,2)	42 (10,6)

Quelle: Nonn, Verbraucherprotest, S. 322; Hohorst, Gerd/Kocka, Jürgen/Ritter, Gerhard A.: Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch. Bd. 2. 1870-1914. München 1978. S. 173-176.

¹³⁵¹ Eßlen, Fleishteuerung und Getreidezölle, S. 2.

¹³⁵² Tschierschky, Fleischeinfuhr-Verbot, S. 8.

¹³⁵³ Nonn, Fleischvermarktung, S. 53.

Tabelle 53. Stimmenverteilung bei den Reichstagswahlen in Prozent

Jahr	Konservative	Zentrum	Deutsche Reichspartei	National-liberale	Sozialdemokraten	Sozial-liberale
1898	11,1	18,8	4,4	12,5	27,2	11,1
1903	10,0	19,7	3,5	13,8	31,7	9,3
1907	9,4	19,4	4,2	14,5	29,0	10,9
1912	9,2	16,4	3,0	13,6	34,8	12,3

Quelle: Nonn, Verbraucherprotest, S. 322.

5.6.6.1. Der Wandel der Parteien

Wahrscheinlich war es diese undemokratische Sitzverteilung, die dafür gesorgt hat, dass die Regierung die Kampagnen der Konsumentenvertreter so lange ignorieren konnte. Da das Wahlrecht die Sozialdemokraten bei den Parlamentssitzen übervorteilte, beeinflussten ihre Erfolge die Stimmung in Parlament und Regierung eher indirekt durch die Meinungstransformation innerhalb der mit ihnen konkurrierenden Parteien. Für den politischen Output am bedeutendsten war dabei die Transformation des Zentrums, deren städtische Wähler und Anhänger – allen voran die katholischen Arbeiter – sich zunehmend den Sozialdemokraten und den ihnen nahe stehenden Gewerkschaften zuwandten. Diese Entwicklung sorgte dafür, dass die christlichen Gewerkschaften 1910 mit der Position des Zentrums in der Teuerungsdebatte brachen. Um die Erosion zu stoppen und ihren Mitgliedern entgegen zu kommen, forderte sie nun die Öffnung der Grenzen, eine Revision des Fleischbeschaugesetzes und die Beseitigung der Importzölle auf Futtermittel sowie der Exportsubventionen für Getreide. Gleichzeitig gingen sie auf Konfrontationskurs zu den Bauernvereinen. Im September 1911 ging eine Nachwahl in Düsseldorf aufgrund der Fleischteuerungsproblematik für das Zentrum deutlich verloren. Daraufhin griff die Diskussion innerhalb der Partei auch auf ihre weniger verbrauchernahen Strömungen über.¹³⁵⁴ Nach der Reichstagswahl 1912, die dem Zentrum katastrophale Stimmenverluste in proletarisch geprägten Stimmbezirken bescherte, suchte die Partei einen Kompromisskurs. Im Herbst 1912 stimmte sie für zeitlich begrenzte Importerlaubnisse und Zollerleichterungen für Vieh- und Fleisch und hatte damit dem Protektionismus praktisch den Rücken gekehrt.¹³⁵⁵

Einen ähnlichen Prozess machten die in der „Fleischnotdebatte“ blass gebliebenen Nationalliberalen durch. Zusammen mit dem Zentrum lösten sie sich aufgrund der immer bedeutender werdenden Verbraucherpositionen von der Fixierung auf die Zusammenarbeit mit

¹³⁵⁴ Nonn, Verbraucherprotest, S. 177.

¹³⁵⁵ Nonn, Verbraucherprotest, S. 180ff.

der Konservativen Partei.¹³⁵⁶ Auch ihre Haltung im Globalisierungs-cleavage änderte sich unter dem Eindruck der Verbraucherproteste. Der durchaus wohlwollende Bericht in der der „Nationalliberalen Partei“ nahe stehenden „Kölnischen Zeitung“ vom Januar 1912 zum Import argentinischen Gefrierfleischs in die Schweiz spricht Bände. Das Experiment der Eidgenossen wurde sachlich dargestellt und die Erfolge hinsichtlich der Preisbildung am Markt nicht verschwiegen.¹³⁵⁷ So weit, dass die Nationalliberale Partei einem Antrag der Sozialdemokraten hätten zustimmen wollen, ging das Umdenken allerdings nicht. So lehnte sie einen Antrag zur Gefrierfleißeinfuhr aus Übersee nur zehn Monate nach diesem Zeitungsartikel ab.¹³⁵⁸

Den selben Antrag, in dem es auch um die Dauerhaftigkeit der vom Zentrum mitgetragenen Übergangsmaßnahmen ging, lehnten auch die Sozialliberalen ab. Sie hatten in der Teuerungsdebatte und durch die daraus hervorgehenden Wahlergebnisse einen entgegengesetzten Wandel durchgemacht. Ihre städtischen Wähler liefen 1912 wie schon 1903 zahlreich zu den Sozialdemokraten über. Nur 43% der sozialliberalen Abgeordneten kamen danach noch aus Wahlkreisen, deren Wählerschaft arbeitnehmerlastig war. Hätte es das Stichwahlabkommen mit der SPD nicht gegeben, wären es noch weniger gewesen. Diese neue Dominanz von Abgeordneten gemischter oder explizit ländlich geprägter Wahlkreise veränderte, wie bereits beschrieben, die wirtschaftspolitische Ausrichtung der Sozialliberalen. Sie wurden in dieser Hinsicht zur Mittelpartei, hin und her gerissen zwischen den Interessen des ländlichen Mittelstandes – Viehzüchter und Gemüsebauern – und ihrer traditionellen Verbraucheranbindung.¹³⁵⁹

5.6.6.2. Der Durchbruch der Konsumentenproteste

Trotz des teilweisen Schwenks der Sozialliberalen ins protektionistische Lager brachten die Jahre 1910-1914 den „Durchbruch des Konsumentenprotests“.¹³⁶⁰ Bereits auf dem Höhepunkt der zweiten, spätestens mit dem Andauern der dritten Teuerungsphase, forderten nach den Parteien auch die sich mit dem Thema auseinandersetzenden Staatswirte und Juristen die Öffnung der Grenzen.¹³⁶¹ Zentrumsnahe Analytiker wollten die Maßnahmen auf einige Monate begrenzen und nur die allerhöchsten und unerträglichsten Preisspitzen kap-

¹³⁵⁶ Nonn, Verbraucherprotest, S. 208.

¹³⁵⁷ Kölnische Zeitung: Die Erfahrungen mit dem argentinischen Gefrierfleisch, Nr. 104, 29. Januar 1912.

¹³⁵⁸ Nonn, Verbraucherprotest, S. 208.

¹³⁵⁹ Nonn, Verbraucherprotest, S. 206ff, 211.

¹³⁶⁰ Nonn, Verbraucherprotest, S. 175ff.

¹³⁶¹ Grünfeld, Fleischteuerung in Deutschland, S. 76f; Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 154f.

pen.¹³⁶² Sozialliberale Autoren, welche die neue Parteilinie umsetzten bzw. erdachten, setzten auf eine mehrjährige Freihandelsphase, in der auch Getreidezölle gesenkt werden sollten. Währenddessen sollte sich die deutsche Landwirtschaft von der massenhaften Getreideproduktion verabschieden, um sich auf die Viehzucht zu spezialisieren.¹³⁶³

Der eindeutige Sieg der Sozialdemokraten bei den Reichstagswahlen 1912 sorgte dafür, dass die Regierung noch im selben Jahr den Ruf nach einer befristeten Liberalisierung des Handels mit Vieh und Fleisch erhörte. Die Grenzen sollten zunächst bis zum 31. März 1914 für Fleisch aus Russland, vom Balkan, aus den Niederlanden und Dänemark geöffnet werden. Die Konservativen stimmten gegen das Gesetz, doch dank des Kurswechsels bei der Zentrumsparlei und den Nationalliberalen konnten sich alle anderen Parteien darauf verständigen.¹³⁶⁴ Den Kommunen war nun erlaubt, in Eigenregie Fleisch zu importieren und es gemeinnützig zum Selbstkostenpreis an die Verbraucher abzugeben. Gleichzeitig wurden die zu entrichtenden Zölle zu 50% zurückerstattet und die Eisenbahntarife für den Fleischtransport gesenkt.¹³⁶⁵ Eine letzte Hürde stellten die Schlachter dar. Angesiedelt im politischen Umfeld der Sozialliberalen, hatten ihre Verbände zunächst keine ablehnende Haltung geäußert. Im Gegenteil: Sie bezeichneten Viehimporte grundsätzlich als „das einzige Mittel, um in absehbarer Zeit eine ausreichende Fleischversorgung des deutschen Volkes zu ermöglichen.“¹³⁶⁶ Ihre Forderungen nach einer beschränkten Einfuhr (Kontingente) und einer Entschärfung des Fleischbeschaugesetzes deckten sich durchaus mit den Beschlüssen zur kommunalen Fleischversorgung.¹³⁶⁷ Doch schnell kam es zu einem Stimmungsumschwung. Viele Schlachter verweigerten ihre Mitarbeit bei dem Versuch, die Fleischpreise zu senken. In einigen Städten kam es zu Protesten und einem „widerspenstige[n] Verhalten der Schlächter gegen[über] den Stadtverwaltungen“.¹³⁶⁸

So musste manche Kommune nicht nur die Einfuhr der Tiere, sondern auch Schlachtung und Verkauf des Fleisches selbstständig organisieren.¹³⁶⁹ Angesichts dieses Eingriffs warnte das Fleischergewerbe nun vor drohendem „Kommunalsozialismus“, der Tausende von selbständigen Metzgern ins wirtschaftliche Aus befördern würde. Und sollte dieses Beispiel Schule machen, drohe der vollständige Niedergang der gegenwärtigen Wirtschafts-

¹³⁶² Rothe, Fleischversorgung der Großstädte, S. 95.

¹³⁶³ Eßlen, Fleischversorgung des Deutschen Reiches, S. 154f.

¹³⁶⁴ Nonn, Verbraucherprotest, S. 187f.

¹³⁶⁵ Klose, Walther: Die Fleischversorgung der Stadt München, München 1914, S. 102.

¹³⁶⁶ Gerard, Fleischergewerbe, S. 30f.

¹³⁶⁷ Würz, Viehnot und Fleishteuerung, S. 6, 31.

¹³⁶⁸ Herz, Fleishteuerung, S. 11f.

¹³⁶⁹ Silbergleit, Ergebnisse, S. 23.

Rechts- und Staatsordnung.¹³⁷⁰ Bald schon könnten Kommunen versucht sein, auch das Vieh unter ihre Kontrolle zu bringen, so dass sie bald den gesamten Viehhandel monopolisiert hätten.¹³⁷¹ Angesichts der Tatsache, dass Fleisch aus deutschen Landen einen Anteil von kaum 2% an den kommunalen Maßnahmen hatte, war diese Sorge aktuell unbegründet.¹³⁷² Angesichts der Wahlerfolge der Sozialdemokraten und der daraufhin beschlossenen Maßnahmen bekamen deren alte Forderungen nach einer kommunalen, großbetrieblich organisierten Fleischversorgung einen bedrohlich neuen Klang.¹³⁷³ Letztlich ging es den Schlachtern um ihre Umsätze und Margen. Sie beschworen zwar, dass jeder Versuch, die Schlachtung und den Fleischhandel am Schlachter vorbei zu organisieren, keine preislichen Vorteile für den Konsumenten bringen würde.¹³⁷⁴ Tatsächlich sanken durch die kommunalen Maßnahmen aber nicht selten die Preise, wie man ja auch gehofft hatte. In München reagierten vor allem die Märkte für Rinder und Rindfleisch.¹³⁷⁵

Es gab allerdings auch genug Beispiele aus Städten, in denen die Fleischer die kommunalen Maßnahmen so erfolgreich boykottierten, dass die Aktion schief ging und sich tatsächlich weder für die Verbraucher noch für das Stadtsäckel rentierte.¹³⁷⁶ Da die meisten importierten Tiere aus Holland, Russland und Dänemark kamen, Ländern mit nicht eben billigen Viehpreisen also, konnten die Boykotte fruchten. So beendeten die meisten Städte das Experiment vorzeitig. Nur 21 von 60 untersuchten Kommunen bezogen über den April 1913 noch Fleisch aus dem Ausland. „Die Wirkung verblieb im ganzen doch in mäßigen Grenzen“, konstatierte Prof. Silbergleit vom Statistischen Amt Berlins, bevor er suggerierte, dass nur der Kühlfleischimport eine Lösung der Krise verspreche.¹³⁷⁷

5.6.6.3. Gefrierfleisch und fehlende Integration

Ganz so weit war es jedoch noch nicht, obwohl es für die scheinbar erwünschte Korrektur der Fleischpreise nach unten sicherlich eine sinnvolle Maßnahme gewesen wäre; wenn auch gut 10 Jahre zu spät. Die Zahlen in Tabelle 52 sprechen da eine eindeutige Sprache. Ungefähr ab dem Jahr 1903 koppelten sich die deutschen Fleischpreise aufgrund des nahezu lückenlosen Protektionismus völlig von der Preisbildung auf dem Weltmarkt ab und stiegen im Anschluss daran rapide – deutlich schneller als in Großbritannien und den USA.

¹³⁷⁰ Gerard, Fleischergewerbe, S. 22.

¹³⁷¹ Waltemath, Kampf gegen Fleischnot, S. 172f.

¹³⁷² Silbergleit, Ergebnisse, S. 19.

¹³⁷³ Schmid, Fleischwucher!, S. 28-32.

¹³⁷⁴ Gerard, Fleischergewerbe, S. 19.

¹³⁷⁵ Klose, Fleischversorgung der Stadt München, S. 103f.

¹³⁷⁶ Lerner, Frankfurter Fleischversorgung, S. 21.

¹³⁷⁷ Silbergleit, Ergebnisse, S. 19, 25ff, Zitat: S. 28.

Tabelle 54. Rindfleischpreisindizes für Berlin, London, New York

	Berlin	London	New York
1895	99	95	100
1896	97	92	99
1897	98	96	100
1898	99	96	100
1899	101	100	100
1900	100	100	100
1901	102	102	102
1902	107	107	111
1903	109	104	103
1904	109	101	106
1905	116	99	104
1906	124	99	107
1907	125	102	113
1908	124	108	--
1909	125	108	--
1910	128	113	--

Quelle: Hartisch, Joachim: Die Fleischversorgung Großbritanniens, Berlin 1933, S. 103.

1910 hatte es in Österreich den ersten Versuch im deutschsprachigen Raum gegeben, der allgemeinen „Fleischnot“ mit dem Import von argentinischem Gefrierfleisch zu begegnen. Die Berliner Zeitschrift „Süd- und Mittelamerika“ konstatierte wenige Monate später, dass dieser Test „in jeder Beziehung günstig ausgefallen war“.¹³⁷⁸ Dieses Urteil muss jedoch als schmeichelhaft bezeichnet werden. Treffender dürfte das Fazit von J. Ullrich Müller sein, dem Autor des zwei Jahre später erschienenen Standardwerks zur „Fleischeinfuhr“. Der Versuch hat demnach gezeigt „wie es nicht gemacht werden muß, und die Notwendigkeit einer gediegenen Organisation, die in der Lage ist, das einwandfreie Funktionieren der für den Verkehr mit dieser Ware erforderlichen Transport- und Lagereinrichtung sicherzustellen“.¹³⁷⁹ Es geht, wenn man es richtig macht, war die Botschaft. Zumindest verstanden die Sozialdemokraten sie so und brachten im Reichstag eine entsprechende Interpellation ein. Die Konservative Partei konterten mit einer Gegeninterpellation, so dass sich der Reichstag Ende November mit der Thematik beschäftigen musste. Knapp zwei Wochen zuvor hatte der „Deutsch-Argentinische Zentralverband“ in einer Petition an den Reichstag die Aufhe-

¹³⁷⁸ Süd- und Mittelamerika, Fleischeinfuhr.

¹³⁷⁹ Der Tag: Ein Weg zur Bekämpfung der Fleishteuerung, Nr. 117, 21. Mai 1912.

bung von §12, Absatz 2, Satz 2 des „Fleischbeschaugesetzes“ gefordert, welcher den Kühlfleischimport praktisch unmöglich machte.¹³⁸⁰ Während in Deutschland noch diskutiert wurde, hatte sich die Schweizer Regierung bereits dafür entschieden, den Versuch der Österreicher zu wiederholen. 1911 führten die Eidgenossen ein Kontingent argentinisches Gefrierfleisch ein.¹³⁸¹ Insgesamt 24 Städte kamen in den Genuss gefrorener Ware. In drei dieser Städte übernahmen Konsumgenossenschaften den Vertrieb und sorgten für ein besonders positives Ergebnis, da in anderen Städten die örtlichen Schlachter einen effizienten Vertrieb boykottierten. Obwohl nur in Zürich befriedigende öffentliche Lagermöglichkeiten existierten und die Konsumenten in einigen Städten bemängelten, das Fleisch schmecke nach ihrer Verpackung, waren die Eidgenossen im Großen und Ganzen recht zufrieden mit dem Experiment.¹³⁸² Die „Kölnische Zeitung“ berichtete wenige Monate später von einer befriedigenden Gefrierfleischerfahrung der Eidgenossen, die „durchaus dazu beiträgt, die Folgen der Lebensmittelverteuerung, wenn auch nicht zu beseitigen, so doch zu verbessern.“ Dabei berief sich die Zeitung auf eine Auswertung des Experiments, die das „Schweizerische Zentralblatt für Staats- und Gemeindeverwaltung“ veröffentlicht hatte.¹³⁸³ Aufgrund der positiven Erfahrungen, setzten die Schweizer ihr Experiment fort (s. Tabelle 55). Zwei Drittel der Einfuhren kamen dabei aus Argentinien, der Rest aus Australasien.¹³⁸⁴

Tabelle 55. Gefrierfleischeinfuhren in die Schweiz, 1911-13

Jahr	Einfuhrmenge Gefrierfleisch
1911	1.113
1912	2.480
1913	2.535

Gewichtsangaben in Tonnen; Quelle: Bergman, *Frozen and Chilled*, S. 191.

Als die Reichstagswahl 1912 in Deutschland anstand, erreichte die Diskussion ums Gefrierfleisch ihren Höhepunkt. Hinsichtlich der Positionierung entlang der Konfliktlinien gab es nicht viel neues, abgesehen davon, dass einige Argumente verfeinert und auf „Gefrierfleisch“ umgemünzt werden mussten. So versuchten Fleischimportfreunde den Bauern die Angst vorm Preisverfall für Vieh und landwirtschaftlich genutzten Böden zu nehmen, indem sie aufzeigten, dass Gefrierfleisch aufgrund seiner Produktion eine eigene Warenka-

¹³⁸⁰ Süd- und Mittelamerika, Fleischeinfuhr.

¹³⁸¹ Schatzmann, *Fleischnot und Einfuhr*, S. 20-27.

¹³⁸² Bermann, *Frozen and Chilled*, S. 192.

¹³⁸³ *Kölnische Zeitung*, *Erfahrungen*, 29. Januar 1912.

¹³⁸⁴ Bergman, *Frozen and Chilled*, S. 191.

tegorie sei. Sie waren sogar bereit zuzugeben, dass es nicht ganz so gut schmeckt. „Deshalb kann [...] auch der Verkaufspreis auf dem Konsummarkt sich von der Einwirkung der Tendenz des Fleischfleischmarktes freihalten.“¹³⁸⁵ Die Bauernverbände akzeptierten das Argument hinsichtlich des Rindfleischs, sahen dafür aber die Schweineproduktion gefährdet, da sie bisher „in der Regel das wohlfeilste Fleisch liefert“. Das zeigten die Erfahrungen der Briten.¹³⁸⁶ Also stellte man den Züchtern neue Geschäftsmöglichkeiten in Aussicht, sollte es zur Fleischeinfuhr kommen – und appellierte an ihren Stolz und antibritische Reflexe. „[E]s fehlt an geeigneten Milchviehschlägen [in Argentinien]. England behauptet seine Monopolstellung bezüglich der Einfuhr von Zuchtvieh nach Argentinien. [...] Ich bin überzeugt, daß die deutschen Niederungsschläge bezüglich Mast und Leistung dem englischen ebenbürtig sind. Ohne Frage dürfte daher Argentinien [...] ein Absatzgebiet allerersten Ranges für deutsches Zuchtvieh werden, sobald argentinisches Fleisch nach Deutschland eingeführt werden darf.“¹³⁸⁷ Auch Gustav Niederlein forderte die Aufnahme des Zuchtviehexports gen Argentinien als Ausgleich für das Außenhandelsminus, das durch den Import von argentinischem Fleisch nach Deutschland entstehe. Das sei schon jenseits aller Bilanzfragen eine Grundvoraussetzung, da Argentinien bis dato für die „deutsche Geschmacksrichtung insofern nicht vorgesorgt [habe], als dort Tiere deutscher Viehrassen nicht zur Schlachtung gelangen könnten.“¹³⁸⁸ Nun war die angebliche Geschmacksfrage reine Politik. Argentinienkenner Schuster betonte dennoch die hohe sensorische Qualität des argentinischen Rindfleischs, „um so mehr, wenn man bedenkt, dass auf dem Gebiete des Fleischgenusses der Engländer von keiner anderen Nation übertroffen wird.“¹³⁸⁹

Die Debatte war allgegenwärtig, als der Deutsche Städtetag am 7. Oktober 1912 in Köln erklärte, dass nur die Einfuhr von Kühlfleisch und dementsprechend die Aufhebung oder Änderung von §12 des Fleischbeschaugesetzes den deutschen Fleischmarkt entlasten könnte. Der Reichsverband Deutscher Städte stieß drei Tage später ins gleiche Horn.¹³⁹⁰ Ein Einsehen der Agrarlobby fand dennoch nicht statt – oder gerade deswegen. Eine effektive globale Arbeitsteilung wurde weiterhin blockiert. Anders, als große Teile der Wissenschaft und der Bevölkerung forderten, kam es nicht zur „Ergreifung gründlicher Maßregeln“ und der „planmäßigen Verbindung zwischen diesseitigem Mangel und jenseitigem Überfluß“.

¹³⁸⁵ Der Tag, Weg zur Bekämpfung.

¹³⁸⁶ Tägliche Rundschau, „Gefährdung des Bauernstandes“.

¹³⁸⁷ Süd- und Mittelamerika, Fleischeinfuhr.

¹³⁸⁸ Niederlein, Gustav: Neue Daten und Betrachtungen über Argentinien Handels- und Verkehrspolitik, Wirtschaftliche Entwicklung und Gesetzgebung, Berlin 1912, S. 118.

¹³⁸⁹ Schuster, Argentinien Bd. 1, S. 354.

¹³⁹⁰ Pudor, Teuerungsursachen, S. 13f.

¹³⁹¹ Müller, Fleischeinfuhr?, S. V.

Denn jenseits aller Sorgen um Geschmack, sinkende Preise für Fleisch von geringer Qualität oder das Einbüßen von Marktanteilen schwante den Produzenten noch Schlimmeres, sollte es zu Kühlfleischimporten kommen. Sie befürchteten die vollkommene Transformation der deutschen Fleischwirtschaft.

Müller hatte das relative Scheitern des österreichischen Feldversuchs 1910 dahingehend kommentiert, dass es für den erfolgreichen Import von gefrorenem Fleisch auch eine entsprechende Infrastruktur bräuchte. Und nicht von ungefähr kam die Ergänzung von Argentinienkenner Schuster, dass eine solche Infrastruktur auch den Vertrieb des einheimischen Fleisches erleichtern würde.¹³⁹² Jeder konsequent organisierte Import von Kühlfleisch wäre also gleichbedeutend mit dem einsetzenden Strukturwandel hin zur Industrialisierung und Kapitalisierung der deutschen Fleischbranche gewesen. Denn massive Investitionen in gekühlte Lagerhäuser und Eisenbahnwaggons lohnen sich nur, wenn langfristig mit Kühlfleischimporten bzw. einheimischer Produktion von Kühlfleisch zu rechnen ist. Das war den Viehzüchtern bewusst.¹³⁹³ Und davon gingen auch die Fleischer aus, die sich ja bereits bei der Einfuhr von Vieh durch die Kommunen gegen den Versuch gestellt hatten, das Fleischgeschäft an ihnen vorbei zu organisieren. Nun drohte nicht mehr der „Kommunalsozialismus“ in Form demokratisch kontrollierbarer, städtischer Großbetriebe, jetzt hatten die Fleischer das Schicksal ihrer Kollegen in den USA vor Augen. Schnell bemühten sie sich zu erklären, dass in der Fleischverarbeitung die Vorteile von Großbetrieben überschätzt würden. Kleine Handwerksbetriebe könnten sich genauso gut mechanisieren und die perfekte Arbeitsteilung sei im Fleischergewerbe ohnehin nicht so wichtig. Was wirklich zähle, seien funktionierende Innungen sowie Geschick und Motivation selbstständiger Schlachtermeister.¹³⁹⁴ Die Einfuhr von Frischfleisch wurde abgelehnt. Einige Argumente dafür borgte man sich bei der Agrarlobby (Mangelhaftes Vieh, schlechte Inspektion des Fleisches, mieser Geschmack). Sie betonten jedoch auch, worum es wirklich ging: Bei Importfleisch sei der größte Teil der Wertschöpfung bereits im Ausland vorgenommen worden, so dass die Fleischer auf Arbeitslohn und Kapitalrendite verzichten müssten.¹³⁹⁵ „Ein Uebergang zur erweiterten Einfuhr von auswärtigem Fleisch würde zur Degeneration [des Gewerbes] führen und dasselbe nur zu einer Handelsabteilung großer monopolisierender Unternehmergruppen stempeln.“¹³⁹⁶

¹³⁹² Schuster, Argentinien Bd. 1, S. 401.

¹³⁹³ Tägliche Rundschau, „Gefährdung des Bauernstandes“.

¹³⁹⁴ Gerard, Fleischergewerbe, S. 18f.

¹³⁹⁵ Gerard, Fleischergewerbe, S. 29.

¹³⁹⁶ Würz, Viehnot und Fleishteuerung, S. 13.

Die Botschaft kam an. Nachdem die Fleischer sich quergestellt hatten, warnten nach der Zentrumspartei auch Sozialliberale vor dem „American Beef Trust“.¹³⁹⁷ Wie zu Beginn in den USA, als sich Viehzüchter und Fleischer zur Opposition gegen die Fleischkonzerne aus Chicago vereinten, kam es im Deutschen Reich zu einer bemerkenswerten Querfront. Mittelständische Handwerker und die alten Agrarreliten vereinten sich gegen die US-Konzerne, obwohl sie entlang des Stadt-Land-Konflikts immer erbitterte Gegner gewesen waren. „Kühlfleischeinfuhr = „American Beef Trust“ in Deutschland“¹³⁹⁸ wurde zur gemeinsamen Position, die tatsächlich nicht von der Hand zu weisen war. Über größeren Mengen Kühlfleisch schwebte immer die Hand der „Global Player“. So galt überseeisches Kühlfleisch sowohl der Landwirtschaft als auch dem Schlachterhandwerk als gefährlichster Gegner aller Zeiten.¹³⁹⁹ Gefrorenes argentinisches Rindfleisch in Massen blieb allerdings eine Verbraucherhoffnung, die erst Jahre später – nach weiteren, nicht selten kuriosen Debatten¹⁴⁰⁰ – zumindest ansatzweise erfüllt wurde.¹⁴⁰¹ Da waren die globalen Außenhandelsbeziehungen, nicht zuletzt aufgrund der Angst vor der Dominanz global agierender Konzerne, aber bereits auf einem Tiefpunkt angelangt.

¹³⁹⁷ Herz, Fleischteuerung, S. 28.

¹³⁹⁸ Pudor, Teuerungsursachen, S. 14.

¹³⁹⁹ Pudor, Teuerungsursachen, S. 12f.

¹⁴⁰⁰ Franzen, Peter: Gefrierfleisch, Hamburg 1922; Franzen Peter: Deutschlands Fleischversorgung und Gefrierfleisch, Hamburg 1924; Neumann, Rudolf O.: Über das argentinische Gefrierfleisch, Berlin 1925.

¹⁴⁰¹ Schlage, Walter: Der deutsche Gefrierfleischhandel und seine Finanzierung, Glücksstadt 1928.

5.7. Fazit „Deutscher Protektionismus“

Der Abschnitt über den Sonderweg des Deutschen Reiches in der Frage des transglobalen Vieh- und Fleischhandels nimmt Bezug auf eine bereits im theoretischen Teil vorgestellte These. Diese besagt, dass es zwischen 1914 und 1950 keine radikale De-Globalisierung gab, die den Globalisierungsprozess quasi in einen vorherigen und einen folgenden Teil trennt. Vielmehr handelt es sich bei den Vorgängen dieser Zeit um einen gleichsam konjunkturellen Abschwung der integrativen Entwicklung und demnach um einen immanenten Teil des gesamten Globalisierungsprozesses. Als Ursachen dieses Abschwungs wurden von Beginn des Prozesses an existierende oppositionelle Strömungen vorgestellt, die im Laufe der Zeit stärker wurden. Der vorhergehende Abschnitt hat nun gezeigt, dass die Debatte um die deutsche „Fleischnot“ als bedeutender Teil des Ringens um die öffentliche Meinung zum Globalisierungsprozess zwischen liberalen und sozialen Globalisierungsbefürwortern, Globalisierungskritikern bzw. nationalistischen Gegnern des Prozesses anzusehen ist.

Schon von 1878 an schirmte die deutsche Regierung die Viehzucht des Reiches vor der Konkurrenz globaler Märkte ab. Während sich national ein integrierter Binnenmarkt entwickelte, sorgte ein Mix aus Zöllen, Einfuhrverboten und nichttarifären Hemmnissen in Form veterinärmedizinischer Einfuhrbestimmungen dafür, dass sich die deutschen Märkte nicht in den Weltmarkt integrierten. Nicht zuletzt durch diese Politik kam es in Deutschland nach 1900 zu einer massiven Fleischteuerung, über die öffentlich unter dem Schlagwort der „Fleischnot“ diskutiert wurde. Obwohl tendenziell steigend, ging in den drei Phasen der „Fleischnot“ der Fleischkonsum preisbedingt vor allem in den einkommensschwachen Gesellschaftsschichten zurück und es entbrannte eine heftige Debatte darüber, auf wessen Verschulden die Teuerung zurückzuführen sei und wie man ihr entgegenwirken könnte. Da der Genuss von möglichst viel Fleisch als Ausdruck allgemeinen Wohlstandes als wünschenswert galt, wurde eine eventuell zu hohe Nachfrage dabei als möglicher Teuerungsrund weitestgehend vernachlässigt. Während der „American Beef Trust“ seine Vorherrschaft im transglobalen Fleischhandel ausbaute, kreiste die deutsche Debatte zwischen Vertretern von Produzenten und Konsumenten vielmehr um das verfügbare Angebot an Vieh und Fleisch und um die Art und Weise seiner Vermarktung.

Geführt wurde die Diskussion vor allem entlang der klassischen Industrialisierungs-Konfliktlinien „Stadt vs. Land“, „Arbeit vs. Kapital“ und dem Globalisierungscleavage „Nationalismus vs. Kosmopolitismus“ bzw. „Lokalisierung vs. Globalisierung“. Die Konfliktlinie

„Arbeit vs. Kapital“ spielte dabei auf den ersten Blick eine untergeordnete Rolle, schien jedoch immer wieder durch, was als Indiz dafür gewertet werden muss, dass die Beteiligten im Abschnitt „Veränderungen“ diagnostizierten industriekapitalistischen Charakter des transglobalen Fleischhandels bemerkt haben.

Ergebnis der immer stärkeren Zustimmung für den Konsumentenstandpunkt innerhalb der Wählerschaft war eine späte und eher viertel- als halbherzige Öffnung der deutschen Märkte für Vieh aus dem angrenzenden Ausland im Jahr 1912. Allerdings war mit dieser nur schwach globalisierenden Maßnahme eine nachhaltige Stabilisierung oder gar Senkung der steigenden Fleischpreise nicht zu erreichen. Experten verlangten in dieser Zeit verstärkt die Öffnung des Landes für den Import von argentinischem Gefrierfleisch, was sowohl die Agrarlobby als auch die Fleischer mit allen Mitteln zu verhindern suchten – nicht zuletzt mit verallgemeinernden Beschreibungen der schlimmsten Ausreißer der industriellen Produktionsweise und Hinweisen auf die nun nicht mehr beim mittelständischen Fleischerhandwerk stattfindende Wertschöpfung. Dieser Protest kann als Hinweis dafür gelten, dass mit der Protektion des Fleischmarktes nicht nur transnationaler Austausch und damit ausländisches Angebot sondern auch der industriekapitalistische Strukturwandel und damit die Globalisierung moderner Prägung verhindert werden sollte. Stellten Viehimporte nur eine Form des globalen Austauschs dar, war der Import von Frischfleisch für die Globalisierungsverlierer innerhalb der traditionellen Fleischwirtschaft gleichbedeutend mit einer Einladung der US-amerikanischen Konzerne. Diese hätten als einzige die benötigten Mengen liefern können und ihren Vertrieb im Zuge der Marktöffnung mit großer Wahrscheinlichkeit der Vermarktung in den USA und Großbritannien angepasst.

Der Abschnitt über die Reaktionen des Deutschen Reiches und seiner Bevölkerung auf den globalen Rindfleischhandel zeigt sehr eindringlich, wie jedes Paradigma sich seine oppositionelle Bewegung mit ihren alternativen Konzepten schafft. Tatsächlich hat jede Entwicklung immer zwei Seiten, die sich in der Regel gleichzeitig verändern aber erst ab einem bestimmten Punkt mehrheitlich wahrgenommen werden. So war auf dem Höhepunkt der Globalisierungswelle gegen Ende des 19. Jahrhunderts, als sich die ersten transatlantischen Märkte nahezu vollständig integriert hatten, die protektionistische und nationalistische Gegenbewegung bereits in vollem Lauf.¹⁴⁰² Zwar erreichte sie im Vorfeld des Ersten Weltkrieges, den Kriegsjahren und dem darauf folgenden Wirtschaftsnationalismus ihren Höhepunkt, ihren Beginn hatte sie jedoch bereits in den 1870er Jahren, also praktisch zeitgleich mit der Gründung des Deutschen Reiches. Diese Entwicklung hat vielfach zu der These

¹⁴⁰² Nützenadel, Globalisierung.

motiviert, der Nationalstaat wäre weniger der funktionale Ausgangspunkt der kapitalistischen Globalisierung als die Nationalisierung der Welt vielmehr die identitätsstiftende Folge der Globalisierung.¹⁴⁰³ Ein Kompromiss liegt in der Formulierung von Harold James, derzufolge der Nationalstaat „wie wir ihn kennen“ eine Reaktion auf die Herausforderungen der Globalisierung des 19. Jahrhunderts ist.¹⁴⁰⁴

¹⁴⁰³ Conrad, *Globalisierung und Nation*, S. 316ff.

¹⁴⁰⁴ James, *Rückfall*, S. 38.

6. Fazit „Beef Around the World“

Die Geschichte des globalen Handels mit Rindfleisch – zunächst in Form lebenden Viehs, später gefroren und gekühlt – beschreibt, wie die sich aus ihren Anfängen in den USA zu einer globalen Branche entwickelnde Fleischwirtschaft seit den 1870er Jahren ein weltweites Massengeschäft aufgebaut hat. Mit diesem Geschäft entwickelt sich die vorindustrielle Globalisierung – geprägt vor allem von der Integration der atlantischen Getreidemärkte – zur modernen kapitalistischen Globalisierung, die der im Theorieteil vorgestellten Typologie gemäß nicht mehr nur durch Marktausweitung und -integration sondern auch durch die industrielle Produktionsweise und entsprechende Konzentrationsprozesse sowie institutionelle Veränderungen definiert wird.

Grundlegend dafür waren die im zweiten Abschnitt vorgestellten Triebkräfte bzw. Faktor-bündel des Weltfleischhandels. Für das Verständnis des Globalisierungsprozesses an sich, ist es von großer Bedeutung, diese genau zu analysieren. Eine wichtige Voraussetzung war die Erschließung der Landmassen. Ohne die zum Teil gewaltsame Eroberung und Urbarmachung neuer landwirtschaftlicher Nutzflächen und besiedelbarer oder auch schon besiedelter Gebiete wäre eine Ausweitung existierender Agrarmärkte bzw. die Integration bislang unabhängig wirtschaftender Regionen in einen bereits bestehenden Welthandel nicht möglich gewesen. Sowohl auf dem nord- als auch auf dem südamerikanischen Kontinent ging es darum, für Ackerbau und Viehzucht in großem Maßstab nutzbare Flächen zu gewinnen, um die Produktion für den Weltmarkt ausweiten zu können. Eine Besonderheit bestand darin, dass die bereits vorhandenen, wilden und entsprechend mageren Rinderherden („Texas Longhorns“ in den USA, „Criollos“ in Südamerika) mit hohem Aufwand umgezüchtet und damit in ihrer „Fleischleistung“ verbessert werden mussten. Diese Zuchtbemühungen zogen sich bedeutend länger hin als die eigentliche militärische Eroberung und die Besiedelung der bisher von indigenen Völkern bevölkerten Flächen.

Anders als die reine Landnahme, die sich von der Landnahme zugunsten des Getreidehandels in nichts unterschied, erreichte die Triebkraft „Transportrevolution“ im Zuge der Entwicklung des globalen Rindfleischhandels eine neue Stufe. Für den globalen, noch sehr traditionell strukturierten Getreidehandel genügte noch der beschleunigte Transport durch Dampfschiffahrt und Eisenbahn, um die zunehmend größeren Mengen vom Produktionsort zum Ort der Nachfrage zu bringen. Um eine signifikante Entgrenzung und Beschleunigung im Frischfleischhandel zu erzielen, wurde aufgrund der sehr viel geringeren Haltbarkeit von Fleisch gegenüber dem Getreide jedoch zusätzlich eine mechanische, sowohl

schiffs- als auch eisenbahntaugliche Konservierungstechnologie benötigt. Mit den zunächst üblichen transatlantischen und interkontinentalen Viehtransporten konnte zwar der seit Jahrhunderten existierende Viehhandel beträchtlich ausgeweitet werden, schnell stieß diese Form des Lebendfleischversands jedoch an ihre ökonomischen und auch ethischen Grenzen. Hohe Transport- und Transaktionskosten und die grausamen, zu recht massiv kritisierten Bedingungen, unter denen die Tiere durch den Mittelwesten der USA und über den Atlantik versendet wurden, machten eine echte Integration von Vieh- und damit Fleischmärkten unmöglich. In den ersten Jahren des Frischfleischversands erzielten Transporte mit Natureiskühlung brauchbare Ergebnisse, allerdings waren sie zu Land auf teure Eisdepots entlang der Strecke angewiesen und waren auf dem Ozean ausschließlich auf der kühlen und relativ kurzen Nordatlantikroute zwischen den USA und Großbritannien durchführbar. Erst mechanisch gekühlte Waggons, Schiffsladeräume und Lagerhäuser brachten eine neue Transportrevolution. Durch die neue Technik wurde es schließlich möglich, auf jedweder Strecke nur noch das Fleisch der Tiere zu handeln und über die dramatisch sinkenden Transport- und Transaktionskosten die Fleischmärkte am Atlantik zu integrieren. Dank mechanischer Kühlung konnte auch die in den USA praktizierte industrialisierte Schlachtung mit anschließendem Fleischversand erfolgreich nach Argentinien exportiert werden, wodurch die Fleischwirtschaft am La Plata zum Produktions- und Vertriebsmodell für das gesamte globale Fleischgeschäft aufstieg.

Was die mechanische Kühlung rein technisch ermöglichte, wurde mittels „Wirtschaftspolitik“ in zunehmendem Maße durchgesetzt. Federführend war dabei vor allem die britische Regierung, die dem Fleischversandgeschäft durch ihre protektionistische Außenhandelspolitik gegenüber dem traditionellen Viehhandel zügig den Weg ebnete. Aus Angst vor Seuchen revidierte Großbritannien im 19. Jahrhundert sehr schnell die Politik der konsequenten Marktöffnung für Vieh und Fleisch, welche im Zuge der Abschaffung der Kornzölle in den 1840er Jahren mit auf der freihändlerischen Agenda gestanden hatte. Der so entstandene Teilprotektionismus der Viehmärkte erhöhte die Transaktionskosten für den Viehhandel schlagartig und systematisch, während der weitgehend unregulierte Fleischhandel von den neuen Auflagen für die mit lebenden Tieren handelnde Konkurrenz profitierte. Der Zwang zur Schlachtung des angelandeten Viehs binnen weniger Tage direkt am Ankunftshafen verwandelte den transatlantischen Viehhandel vom Hafen ab in einen innerbritischen Frischfleischhandel. Diese erzwungene frühe Schlachtung sorgte für den raschen Aufbau einer neuen Infrastruktur aus gekühlten Lagerhäusern und Eisenbahnwaggons, von der

auch der transatlantische Frischfleischversand profitierte. Alleine hätte dieser die kritische Masse, ab der sich Investitionen in die teure Infrastruktur gelohnt hätten, wohl noch viele Jahre nicht erreicht. So beendete die protektionistische Außenhandelspolitik der Briten den globalen Viehhandel endgültig und bereitete dem Fleischhandel weltweit den Weg – und damit der modernen Globalisierung an sich, zu deren Wohlstandsmehrenden Prozess nicht nur die überregionale und schließlich globale Arbeitsteilung durch Ausdehnung der Märkte gehört, sondern auch die ebenso arbeitsteilige wie arbeitssparende Rationalisierung der Produktion durch den Einsatz kapitalintensiver Maschinen. Das heißt, um die Befriedigung der sich durch eine Marktausweitung zwangsläufig ausdehnenden Nachfrage nicht einem etablierten Konkurrenten oder einem Newcomer überlassen zu müssen, muss der Unternehmer in die Mechanisierung und die stetige Verbesserung seiner Produktion investieren. Dieser Zwang zur Investition und zur permanenten Erhöhung des Anlagevermögens führt, wie die vorliegende Fallstudie zeigt, zu einer forcierten Industrialisierung, betriebswirtschaftlichen Konzentrationsprozessen und einem entsprechend raschen institutionellen Wandel innerhalb des Sektors. Der transatlantische Viehhandel bewahrte für einige Jahrzehnte die traditionelle Art des Fleischhandels, brachte für den Globalisierungsprozess an sich also keine neuen Impulse, da er wie der Getreidehandel zwar die gehandelten Mengen erhöhte und die überbrückten Entfernungen vergrößerte, eine Industrialisierung und Kapitalisierung aber nicht begünstigte. Erst die Deliberalisierung des Viehhandels zwischen Großbritannien und den USA am Ende der 1870er Jahre und das Importverbot für argentinische Rinder zu Beginn des 20. Jahrhunderts löste einen umfassenden industriellen Strukturwandel in dieser Branche aus und veränderte auch den internationalen Handel nachhaltig.

Dass der sich ausdehnende Getreidehandel und der erst neu entstehende Frischfleischhandel ganz unterschiedliche Bedeutungen für den Prozess der Globalisierung haben, zeigt auch das Kapitel über die Triebkraft der „Neuen Nachfrage“. Im europäischen Spätmittelalter war Fleisch aufgrund geringer Bevölkerungszahlen und eines hohen Viehbestands durchaus ein Lebensmittel für die Massen. In der frühen Neuzeit wird es in dieser Funktion vom Getreide verdrängt und für die meisten Menschen zum Luxusgut. Brot wurde das Maß der Lebenshaltungskosten. Da es mit dem Bevölkerungswachstum zur Zeit der beginnenden Industrialisierung zunehmend knapp wurde und der Brotpreis daher stetig stieg, entwickelt sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts der globale Getreidehandel, welcher 50 Jahre später zur Integration der nordatlantischen Weizenmärkte führte. Die Getreidepreise

fielen wieder, womit die Realeinkommen der Menschen teilweise beträchtlich stiegen. Das erst ermöglichte es einer zunehmend größeren Zahl von Menschen, ihren subjektiven Bedarf („Latente Nachfrage“) nach Fleisch durch eine „Effektive Nachfrage“ am Markt auch zu befriedigen. Die Fleischpreise stiegen und dieser Nachfragesog verstärkte den von der Angebotsseite her bereits angelaufenen globalen Fleischhandel beträchtlich. In diesem Zusammenhang zeigt sich, dass der globale Agrarhandel mit Getreide als Voraussetzung und damit als Vorstufe der Globalisierung des Fleischhandels begriffen werden kann. Auf die „Drei-Sektoren-Theorie“ in ihrer nachfragetheoretischen Variante angewandt, wird deutlich, was das für die Entwicklung des Globalisierungsprozesses bedeutet. Dieses theoretische Modell ordnet Fleisch aufgrund seiner hohen Einkommenselastizität der Nachfrage (Einkommen-Konsum-Abhängigkeit) dem „Sekundären Sektor“ (Industriesektor) zu. Der intuitive Widerspruch, demzufolge Fleisch doch ein Agrar- und kein Industriegut sei, löst sich auf, wenn man die produktivitätsorientierte Variante der Sektortheorie hinzuzieht. Die Industrialisierung hat im 19. Jahrhundert zu großen Produktivitätsfortschritten bei der Verarbeitung der Tiere geführt und Fleisch in ein Industriegut verwandelt. Der in den USA um 1870 einsetzende Handel mit (tief)gekühlten Rindervierteln aus den Fleischfabriken Chicagos ist in seiner transnationalen Form also bereits eindeutig ein intraindustrieller Handel. Die moderne Rindfleischproduktion inklusive Vertrieb hat ihren Ursprung in den Vereinigten Staaten, ist laut Skaggs sogar ein Mikrokosmos deren ökonomischer Entwicklung. Diese Entwicklung wird Skaggs zufolge dominiert von „nicht perfekten“, von Großkonzernen dominierten Märkten. Die Entstehung der US-Fleischwirtschaft kommt somit einer Fallstudie gleich. Gleichzeitig können die USA selbst in vielerlei Hinsicht als geografischer Mikrokosmos der Weltwirtschaft gelten – worauf C. Knick Harley hinweist.¹⁴⁰⁵ In logischer Konsequenz kann die Fleischwirtschaft der USA damit als Mikrokosmos der modernen industriekapitalistischen Globalisierung betrachtet werden. Dieser Mikrokosmos erlebte bzw. verursachte während seiner Entwicklung einige grundlegende institutionelle Veränderungen in der globalen Produktion und Vermarktung. Aus dem mittelständischen „Fleischpacken“ mittels Salz und viel Handarbeit, das sich schon früh geografisch um Cincinnati zentralisierte, entstand in Chicago schließlich eine sich industrialisierende Frischfleischverarbeitung, welche sich anschickte, die gesamten Vereinigten Staaten mit Rindfleisch zu versorgen und sich aufgrund ihres Erfolges und der Größe des belieferten Gebiets schon bald wieder geografisch dezentralisierte. Zeitgleich konzentrierte sich immer mehr Kapital bei den mächtigsten Unternehmen der Branche. Dank ihrer effizienzverbessernden Innovatio-

¹⁴⁰⁵ Harley, *World Food Economy*, S. 263.

nen im Bereich der Fleischverarbeitung und des gekühlten Transportes konnten diese Firmen die Dominanz der eng mit dem Viehhandel verbundenen US-Eisenbahnunternehmen brechen und dabei den zwischenstaatlichen Viehhandel marginalisieren. Sie ersetzten große Teile des unabhängigen Schlachtergewerbes durch konzerneigene Verkaufsstellen und integrierten in ihre Strukturen solche Betriebe, die in ursprünglich vor- oder nachgelagert produzierenden Branchen tätig waren. Gleichzeitig organisierten sie die Rohstoffversorgung zu ihren Gunsten, indem sie die großen Viehmärkte unter ihre Kontrolle brachten und transformierten den Handelsverkehr über den Atlantik in Richtung Linienschiffahrt. Der so entstehende US-weite Fleischmarkt entfernte sich durch die zunehmende vertikale Integration der Konzerne und ihre wettbewerbsfeindlichen Absprachen immer weiter vom Ideal eines Marktes mit vielen Anbietern und Nachfragern. Jenseits einiger Phasen des nahezu ruinösen Konkurrenzkampfes, den sie während der Etablierung des Frischfleischhandels in den USA miteinander ausfochten, schlossen sich die wenigen Großkonzerne immer stärker zum Kollusionsoligopol „American Beef Trust“ zusammen. Gemeinsam bauten sie ihren ökonomischen wie politischen Einfluss aus und nutzten ihn zur massiven Einflussnahme auf Administration, Legislative und Judikative. Das geschah zunächst im eigenen Land, später auch bei ihrem Einstieg in die argentinische Fleischwirtschaft, welche sie in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg durch umfangreiche Direktinvestitionen unmittelbar beeinflussten und den Anforderungen des von ihnen dominierten transatlantischen Handels anpassten.

Britische Geldgeber hatten mit direkten Investitionen in die noch relativ primitiven fleischverarbeitenden Manufakturen in Argentinien begonnen. Diesen beginnenden Trend zum direkten Investment als Alternative zur bislang dominierenden Portfolioinvestition setzten die US-Fleischkonzerne fort. Gründe für dieses Engagement waren die hohen Renditen, welche der argentinische Fleischversand gerade zu Zeiten des südafrikanischen Burenkriegs um die Jahrhundertwende abwarf. Viel bedeutender für die Transnationalisierung der US-Frischfleischkonzerne war jedoch die zunehmende Rinderknappheit in Nordamerika, wofür in erster Linie die rasant gestiegene Fleischnachfrage der US-Bevölkerung gesorgt hatte. Gleichzeitig hatte die Preisdrückerei der „Fleischpacker“ im Einkauf viele Rancher dazu bewegt, von Viehzucht auf Ackerbau umzuschwenken. So profitierten die Landwirte von steigenden Weltmarktpreisen für Getreide und entkamen dem Preisdiktat der Konzerne, verschärften dabei jedoch die Rinderknappheit. Um dieser Knappheit zu begegnen, kauften sich die US-Konzerne ab 1906 in die Fleischwirtschaft am La Plata ein, mo-

dernisierten und erweiterten die Anlagen, motivierten die Viehzüchter zur professionellen Bewirtschaftung ihrer enormen Rinderherden und strukturierten so die Branche nach eigenem Vorbild und gemäß der eigenen Bedürfnisse um. Die so entstehenden enormen Effizienzgewinne gegenüber den etablierten Gefrierfleischfabriken und ihre im US-Geschäft erworbene Kapitalkraft nutzten die Konzerne in mehreren Preiskämpfen dazu, ihre Konkurrenz zu schwächen und den von Chicago aus kontrollierten Anteil am argentinischen Frischfleischexport sukzessive auf über 50% zu erhöhen, den Handel also gleichsam zu kontrollieren. In diesen Jahren kamen die eine Art argentinische „Agraroligarchie“ anführenden Viehzüchter vom La Plata zu sprichwörtlichem Reichtum („Reich wie ein argentinischer Viehbaron“), während sich die von Intellektuellen und dem städtischen Bürgertum dringend angemahnte Industrialisierung des Landes verzögerte. Gleichzeitig setzten die US-Konzerne bereits zum Sprung nach Australien und Neuseeland an, um ihren globalen Einfluss weiter zu maximieren.

Mit ihrem transnationalen Engagement stiegen die Fleischkonzerne aus Chicago zu den ersten „Global Players“ auf. Ihr Beispiel zeigt, wie sehr Großunternehmen bereits im 19. Jahrhundert den Globalisierungsprozess bestimmten und wie wenig die traditionelle Theorie der Außenwirtschaft und die „internationalen“ Handelsstatistiken diesen Einfluss abbilden. Suggestieren letztere eine Übernahme des transatlantischen Fleischhandels durch Argentinien oder „die Argentinier“, verlegten tatsächlich die US-Konzerne ihr Auslandsgeschäft an den La Plata. Mit ihrem dominanten Handeln und dem raschen Durchsetzen industriekapitalistischer Standards, brachten sie die Idee von transglobalem Austausch und den darauf aufbauenden Globalisierungsprozess vielerorts in Misskredit. Sowohl in Argentinien und Australien, wo sie Vieh einkauften und Fleisch produzierten, als auch in Ländern wie Großbritannien und Deutschland, in denen sie Fleisch in großem Stil handelten, wuchs die Ablehnung der US-Fleischkonzerne. Indirekt waren diese Strategien der Produktion und der Marktdurchdringung daher auch für die Durchsetzung nationalistischer Bewegungen und protektionistischer Politik vor 1914 mit verantwortlich.

Dieses Ergebnis wird durch den vierten Abschnitt der Arbeit erhärtet. Die deutsche Fleischbranche war sich bewusst, dass ihr mit einer Integration in den globalen Fleischhandel ein massiver Anpassungsdruck an die industrialisierten Produktionsmethoden der amerikanischen Fleischhersteller drohte. Das zeigt, dass die qualitativen Unterschiede zwischen der Globalisierung vor 1914 und dem gegenwärtigen Globalisierungsprozess, wie sie die Vertreter der These von den „Zwei Globalisierungen“ zu erkennen glauben, keine sind

– bzw. dass sie mit Beginn des globalen Rindfleischhandels binnen weniger Jahre zu existieren aufhörten. Drei der bedeutendsten Aspekte, welche dieser Auffassung nach die „frühe“ von der „aktuellen“ Globalisierung substantziell unterscheiden sollen, sind: Die Art der gehandelten Güter (Agrargüter vs. Industriegüter), die Art der Auslandsinvestition (Portfolioinvestition vs. Direktinvestition) und die Existenz mächtiger „Global Players“, die es im 19. Jahrhundert dieser These zufolge noch nicht gab. Diese Arbeit zeigt jedoch, dass erstens Fleisch als ein kapitalintensives und mit großen Skaleneffekten produziertes Industriegut betrachtet werden muss, der Fleischversandhandel also mitnichten ein Agrarhandel war. Sie zeigt zweitens, dass es gegen Ende des „langen“ 19. Jahrhunderts in der sowohl industriekapitalistisch geprägten als auch global marktintegrierend wirkenden Fleischbranche bereits eine starke Tendenz zur Direktinvestition gab. Drittens zeigt diese Arbeit, dass die Direktinvestitionen zur Entstehung von ökonomisch und auch politisch mächtigen, globalen Konzernen geführt haben.

Angesichts dessen muss der historischen Teilung des Prozesses der Globalisierung in eine „frühe“ Globalisierung (im 19. Jahrhundert) und eine „aktuelle“ Globalisierung (seit ca. 1950) entschieden widersprochen werden, zumal auch die Phase der „De-Globalisierung“ zwischen 1914 und 1945 als immanenter Bestandteil des globalen Integrationsprozesses begriffen werden kann. Entstanden aus einer Oppositionshaltung, die es ohne die integrativen und transnationale Abhängigkeiten forcierenden Zeiten nicht gegeben hätte, sind de-integrative Elemente und Phasen ein konstituierender Bestandteil des Gesamtphänomens. Statt von De-Globalisierung zu sprechen, bietet sich vielmehr der Begriff des „Globalisierungstals“ an. Messbar ist eine solche Wellenbewegung anhand von Welthandelszahlen und Verflechtungsmodellen, abhängig ist sie – das hat der Abschnitt über die deutsche Rolle innerhalb der globalen Fleischmarktentwicklung gezeigt – von der Stärke der Globalisierungskritiker bzw. -gegner und ihrem Wirken in Politik und Gesellschaft. Nicht umsonst betrachtet auch Joseph Stiglitz die kapitalistische Globalisierung als einen zusammenhängenden Prozess, dessen Umfang und Tempo während der Zwischenkriegsjahre zwar abnahm, der aber nie ganz verschwand.¹⁴⁰⁶

Der dargestellte empirische Befund geht konform mit einer Reihe von theoretischen Überlegungen zu einer wellenförmigen Entwicklung. Eine frühe Theorie einer solchen Globalisierung bzw. Internationalisierung beschrieb bereits Friedrich List. Demnach erlebt der Integrationsprozess einen ersten Boom in der Freihandelsphase, wenn weniger entwickelte Nationen sich durch Know-how-Importe die Grundlage ihrer eigenen Industrialisierung

¹⁴⁰⁶ Stiglitz, Chancen, S. 19.

schaffen. Ist dieser freie Handel aufgrund der asymmetrischen Machtverhältnisse am Weltmarkt für diese Staaten schließlich weniger förderlich als hinderlich, bremsen sie die Integration mit Erziehungszöllen – ohne den Welthandel jedoch völlig zu stoppen. Es folgt der Abschwung der Welle, in dem sich die Nationalstaaten eine eigenständige konkurrenzfähige Industrie aufbauen. Sind sie schließlich voll entwickelt und industrialisiert und deswegen weitgehend voneinander unabhängig, beginnen die Staaten damit, zwanglos und auf Augenhöhe über eine politische Weltkonföderation zu verhandeln. Diese Verhandlungen sorgen für die erneute Annäherung und gleichsam für einen politisch initiierten Aufschwung im Globalisierungsprozess.¹⁴⁰⁷

Eine modernere Wellentheorie bietet der Soziologe Elmar Rieger an. Er geht davon aus, dass die negativen sozialen und ökonomischen Folgen des globalisierungsbedingten Strukturwandels, d. h. vor allem die Einkommensverluste der Globalisierungsverlierer, viele Menschen in die Opposition treiben. Der Integrationsprozess verlangsamt sich. Als Reaktion auf diese der Annäherung widerstrebenden Opposition werden nun die Einkommensverluste der Opponenten ausgeglichen, es kommt also zu Umverteilungen der Profite der bisherigen Globalisierungsgewinner an die bisherigen Verlierer. Angesichts dieser solidarischen Entwicklung geben viele Globalisierungsverlierer die Opposition auf und die Integration durch Globalisierung beschleunigt sich wieder. Auf diese Weise entstand laut Rieger aus dem abgeschotteten Nationalstaat der moderne europäische Sozialstaat. Er übernimmt die im 19. Jahrhundert dem Protektionismus zugefallene Aufgabe, die Beschäftigung und damit die Einkommen der Menschen zu sichern. So wird die Wohlfahrt der Globalisierungsverlierer garantiert, ohne den Integrationsprozess durch Autarkiebemühungen und nationalistische Abgrenzungen zu gefährden.¹⁴⁰⁸

Vertritt man eine solche Wellentheorie, begreift desintegrative Phasen also als immanenten Teil des Globalisierungsprozesses, kann seine dichotomische Trennung entlang der Jahre 1914-1945 nur rundweg abgelehnt werden. Alternativ dazu könnte man die Teilung zu Beginn des transatlantischen Rindfleischhandels vornehmen und sie statt als „Abbruch durch De-Globalisierung“ als Entwicklungsschritt von der „vorindustriellen Globalisierung“ zur gegenwärtigen „kapitalistischen Globalisierung“ begreifen.¹⁴⁰⁹ Will man eine Teilung aber

¹⁴⁰⁷ List, Nationale System, S. 61-65.

¹⁴⁰⁸ Rieger, Elmar: Grundlagen der Globalisierung, Frankfurt/Main 2001, S. 46ff.

¹⁴⁰⁹ Begriff und Phänomen eines vermeintlich „postindustriellen Kapitalismus“ (Held/McGrew, Globalization Debate, S. 25) bzw. eines globalen „Finanzmarkt-Kapitalismus“ (Bischoff, Zukunft, S. 7f.) oder auch der „finanziellen Globalisierung“ (Aglietta, Michel: Die finanzielle Globalisierung, in: Ders. u.a. (Hrsg.): Umbau der Märkte, Hamburg 2002, S. 9-24) sollen hier außen vor gelassen werden.

vollständig vermeiden, dann wurde mit der vorliegende Arbeit ganz einfach das erste Kapitel der einen Globalisierung geschrieben, die von der Menschheit jedoch erst in den vergangenen 10-15 Jahren unter diesem Begriff wahrgenommen worden ist.

7. Literatur- und Quellenverzeichnis

Literatur

- Abel, Wilhelm: Stufen der Ernährung, Göttingen 1981.
- Abelshauser, Werner: Der Wert der Klassiker, in: Capital – Das Wirtschaftsmagazin, Jg. 44 (2005), H. 23, S. 22-26.
- Aglietta, Michel: Die finanzielle Globalisierung, in: Ders. /Bischoff, Joachim u.a. (Hrsg.): Umbau der Märkte, Hamburg 2002, S. 9-24.
- Aglietta, Michel/Bischoff, Joachim u.a. (Hrsg.): Umbau der Märkte, Hamburg 2002.
- Aldenhoff-Hübinger, Rita: „Les nations anciennes, écrasées...“ - Agrarprotektionismus in Deutschland und Frankreich, 1880-1914, in: Geschichte und Gesellschaft, Bd. 26, (2000), S. 439-470.
- Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit: Grenzen der Globalisierung - Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster 2002.
- American Meat Institute (Hrsg.): About Meat – Facts and Figures about the Meat Packing Industry and its Products, Chicago 1954.
- Amin, Samir: Die Zukunft des Weltsystems – Herausforderungen der Globalisierung, Hamburg 1997.
- Anderson, Oscar E.: Refrigeration in America, Princeton 1953.
- Ashley, Maurice: The People of England, London 1982.
- Assenmacher, Walter: Konjunkturtheorie, München 1991.
- Badura, Jens/Rieth, Lothar/Scholtes, Fabian (Hrsg.): „Globalisierung“ - Problemsphären eines Schlagwortes im interdisziplinären Dialog, Wiesbaden 2005.
- Bailin, Alison: From Traditional to Group Hegemony – The G7, the Liberal Economic Order and the Core-Periphery Gap, London 2005.
- Baldwin, Richard E./Martin, Phillipe: Two Waves of Globalization – Superficial Similarities, Fundamental Differences, in: Siebert, Horst (Hrsg.): Globalization and Labor, Tübingen 1999, S. 3-58.
- Barbero, María I./Rocchi, Fernando: Industry, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge 2003, 261-294.
- Bayly, Christopher A.: Die Geburt der modernen Welt – Eine Globalgeschichte 1780-1914, New York 2004.
- Bartlett, Christopher A./Ghoshal, Sumantra: Managing Across Borders – The Transnational Solution, Boston 1989.
- Beck, Ulrich: Was ist Globalisierung?, Frankfurt/Main 1999.
- Beck, Ulrich: What is Globalization?, in: Held/Mc Grew, Global Transformations Reader, S. 99-103.
- Beisheim, Marianne/Dreher, Sabine/Walter, Gregor/Zangl, Bernhard/Zürn, Michael: Im Zeitalter der Globalisierung? - Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung, Baden-Baden 1999.
- Bello, Walden: De-Globalisierung – Widerstand gegen die neue Weltordnung, Hamburg 2005.

- Berghoff, Hartmut/Sydow, Jörg (Hrsg.): Unternehmerische Netzwerke – Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007.
- Bin Mohamad, Mahatir: Regionalism, Globalism and Spheres of Influence, Singapore 1989.
- Bischoff, Joachim: Zukunft des Finanzmarkt-Kapitalismus, Hamburg 2006.
- Blaine, James G.: Freihandel oder Schutzzoll?, New York 1890.
- Borchardt, Knut: Globalisierung in historischer Perspektive, München 2001.
- Borchardt, Knut: Protektionismus im historischen Rückblick, in: Gutowski, Armin (Hrsg.): Der neue Protektionismus, Hamburg 1984, S. 17-47, S. 38.
- Bordo, Michael/Eichengreen, Barry/ Irwin, Douglas: Is Globalization Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?, in: NBER Working Paper, Nr. 7195 (1999).
- Bordo, Michael D./Taylor, Alan M./Williamson, Jeffrey G. (Hrsg.): Globalization in Historical Perspective, Chicago 2003.
- Boris, Dieter/Hiedl, Peter: Argentinien – Geschichte und politische Gegenwart, Köln 1978.
- Borm, William: Thesen zu einer europäischen Friedensordnung 1990: Natostrategie – Verhältnis USA Westeuropa – globale Entwicklungstrends, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 49 (1980), H. 32, S. 3-15.
- Bosworth, Barry/Lawrence, Robert Z.: Commodity Prices and the New Inflation, Washington 1982, S. 24.
- Bowes, Clifford G.: Complete Guide to Profitable Meat Management Vol. 8 – How to Price Meats, Boston 1972.
- Braßel, Frank u.a.: Wirtschaft global – Hunger egal?, Hamburg 2005.
- Brebner, John B.: Laissez-Faire and State Intervention in Nineteenth Century Britain, in: Carus-Wilson, Eleanora M. (Hrsg.): Essays in Economic History Bd. 3, London 1962, S. 252-262.
- Bright, Charles/Geyer, Michael: Globalgeschichte und die Einheit der Welt im 20. Jahrhundert, in: Comparativ, Bd. 4 (1994), H. 5, S. 13-45.
- Brock, Ditmar: Globalisierung: Wirtschaft-Politik-Kultur-Gesellschaft, Wiesbaden 2008.
- Brock, Lothar: Abrüstung als Entwicklungspolitik – Globalisierung, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 49 (1980), H. 42, S. 21-29.
- Brody, David: The Butcher Workman – A Study of Unionization, Cambridge 1964.
- Brunner, Otto/Conze, Werner/Koselleck, Reinhard (Hrsg.): Geschichtliche Grundbegriffe, Stuttgart 1982.
- Brupbacher, Stefan: Fundamentale Arbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation – Eine Grundlage der sozialen Dimension der Globalisierung, Bern 2002.
- Budde, Gunilla/Conrad, Sebastian/Janz, Oliver (Hrsg.): Transnationale Geschichte – Themen, Tendenzen und Theorien, Göttingen 2006.
- Buse, Rueben C.: What Is America Eating and What Is Happening to Meat Consumption?, in: Ders. (Hrsg.): Economics of Meat Demand, Charleston 1989, S. 18-56.
- Calvet, Julio: Un Siglo de Frío en la Ganadería Argentina, Carpap 1977.
- Chandler, Alfred D.: Strategy and Structure – Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, New York 1962.

- Chandler, Alfred D.: *The Railroads – The Nation's First Big Business*, New York 1965.
- Chandler, Alfred D.: *The Visible Hand – The Managerial Revolution in American Business*, London 1977.
- Chandler, Alfred D./Mazlish, Bruce (Hrsg.): *Leviathans – Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge 2005.
- Chomsky, Noam: *Hybris – Die endgültige Sicherung der globalen Vormachtstellung der USA*, Hamburg 2003.
- Clark, Colin: *The Conditions of Economic Progress*, London 1957.
- Clark, Victor S.: *History of Manufactures in the United States Vol. 1*, New York 1929.
- Clemen, Rudolf A.: *By-Products in the Packing Industry*, Chicago 1927.
- Clemen, Rudolf A.: *The American Livestock and Meat Industry*, New York 1923.
- Coase, Ronald H.: *The Nature of the Firm*, in: *Economica*, Bd. 4 (1937), H. 16, S. 386-405.
- Cochrane, Willard W.: *The Development of American Agriculture*, Minneapolis 1981.
- Cohen, Daniel: *Fehldiagnose Globalisierung*, Frankfurt/Main 1997.
- Collins, Edward J.T.: *The Agrarian History of England and Wales Vol. 7 (1850-1914)*, Cambridge 2000.
- Conert, Hansgeorg: *Vom Handelskapital zur Globalisierung – Entwicklung und Kritik der kapitalistischen Ökonomie*, Münster 1998.
- Conrad, Sebastian: *Globalisierung und Nation im Deutschen Kaiserreich*, München 2006.
- Cooper, Alan J.: *The World Below Zero*, Aylesbury 1997.
- Cortés Conde, Roberto: *The Growth of the Argentine Economy, c. 1870-1914*, in: Bethell, Leslie (Hrsg.): *Argentina since Independence*, Cambridge 1993, S. 47-78.
- Crafts, Nicholas: *Globalization and Growth in the Twentieth Century*, in: *IMF Working Paper*, Nr. 44 (2000).
- Crossley, Pamela K.: *What is Global History?*, Cambridge 2008.
- Cummings, Richard O.: *The American and His Food*, Chicago 1941.
- Currie, David/Vines, David (Hrsg.): *Macroeconomic Interactions between North and South*, Cambridge 1988.
- De Graaf, John/Wann, David/Naylor, Thomas H.: *Affluenza – Zeitkrankheit Konsum*, München 2002.
- DeGraff, Herrell: *Beef – Production and Distribution*, Norman 1960.
- Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): *A New Economic History of Argentina*, Cambridge 2003.
- Deutsch, Karl W.: *Nationalstaat und globale Herausforderung*, Stuttgart 1989.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.): *Weltweite Organisationen und Gremien im Bereich von Währung und Wirtschaft*, Frankfurt/Main 1997.
- Dichtl, Erwin/Issing, Ottmar (Hrsg.): *Vahlens Großes Wirtschaftslexikon Bd. 1 & 2*, München 1993.
- Donges, Jürgen B./Freytag, Andreas: *Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft*, Stuttgart 1998.

- Douthwaite, Richard/Diefenbacher, Hans: *Jenseits der Globalisierung – Handbuch für lokales Wirtschaften*, Mainz 1998.
- Downs, Anthony: *An Economic Theory of Democracy*, New York 1957.
- Duncan, R.: *The Demand for Frozen Beef in the United Kingdom, 1880-1940*, in: *Journal of Agricultural Economics*, Bd. 12 (1956), H. 1, S. 82-88.
- Duwendag, Dieter (Hrsg.): *Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik*, Berlin 1998.
- Ehmer, Josef u.a. (Hrsg.): *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2003/2 – Globalisierung*, Köln 2003.
- Eichengreen, Barry: *Globalizing Capital – A History of the International Monetary System*, Princeton 1996.
- Engel, Ulf/Middell, Matthias: *Bruchzonen der Globalisierung, globale Krisen und Territorialitätsregimes – Kategorien einer Globalgeschichtsschreibung*, in: *Comparativ*, Bd. 15 (2005), H. 5/6, S. 5-38.
- Ernle, Rowland E. P.: *English Farming – Past and Present*, London 1922.
- Ewerhart, Christian/Schmitz, Patrick W.: „Der Lock-in Effekt und das Hold-up Problem“, in: *WiSt*, Bd. 26 (1997), S. 360-363.
- Farmer, Karl/Wendner, Ronald: *Wachstum und Außenhandel*, Heidelberg 1997.
- Fäßler, Peter E.: *Globalisierung – Ein historisches Kompendium*, Köln 2007.
- Ferns, Henry S.: *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*, Oxford 1960.
- Fields, Gary: *Territories of Profit – Communications, Capitalist Development, and the Innovative Enterprises of G. F. Swift and Dell Computer*, Stanford 2004.
- Fischer, Peter W.: *Der Einfluß des Auslandskapitals auf die wirtschaftliche Entwicklung Argentiniens*, Göttingen 1970.
- Fischer, Wolfram: *Die Weltwirtschaft im 20. Jahrhundert*, Göttingen 1979.
- Fischer, Wolfram: *Expansion, Integration, Globalisierung – Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*, Göttingen 1998.
- Fisher, Allan G.B.: *Production – Primary, Secondary, Tertiary*, in: *The Economic Record*, Bd. 15 (1939), S. 24-38.
- Flynn, Dennis O./Giraldez, Arturo: *Born with a 'Silver Spoon' - The Origin of World Trade in 1571*, in: *Journal of World History*, Bd. 6 (1995), H. 2, S. 201-221.
- Ford, Alec G.: *The Gold Standard 1880-1914*, Oxford 1962.
- Foreman-Peck, James S.: *A History of the World Economy – International Economic Relations Since 1850*.
- Fourastié, Jean: *Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts*, Köln 1969.
- Fox, Michael W.: *American Agriculture's Ethical Crossroads*, in: Tansey, Geoff/D'Silva, Joyce (Hrsg.): *The Meat Business – Devouring a Hungry Planet*, London 1999, S. 25-54.
- Franzen Peter: *Deutschlands Fleischversorgung und Gefrierfleisch*, Hamburg 1924.
- Franzen, Peter: *Gefrierfleisch*, Hamburg 1922.
- Frank, Andre G./Gills, Barry K. (Hrsg.): *The World System*, London 1999.
- Frey, Bruno S.: *Internationale Politische Ökonomie*, München 1985.

- Freytag, Andreas/Sally, Razeen: Globalisation and Trade Policy: 1900 and 2000 Compared, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Bd. 19 (2000), S. 191-222.
- Fukuyama, Francis: *Das Ende der Geschichte*, München 1992.
- Galiani, Sebastián/Gerchunoff, Pablo: The Labor Market, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): *A New Economic History of Argentina*, Cambridge 2003, S. 122-169.
- Gerschenkron, Alexander: *Economic Backwardness in Historical Perspective*, New York 1962.
- Geyer, Michael/Bright, Charles: World History in a Global Age, in: *The American Historical Review*, Bd. 100 (1995), H. 4, S. 1034-1060.
- Giddens, Anthony: *Die Konstitution der Gesellschaft*, Frankfurt/Main 1992.
- Giddens, Anthony: The Globalizing of Modernity, in: Held/McGrew, *Global Transformations Reader*, Kapitel 7.
- Giedion, Siegfried: *Mechanization Takes Command – A Contribution to Anonymous History*, New York 1948.
- Goodman, Douglas J./Cohen, Mirelle: *Consumer Culture*, Santa Barbara 2004.
- Gray, John: From the Great Transformation to the Global Free Market, in: Lechner/Boli, *Globalization Reader*, S. 22-28.
- Greider, William: *Endstation Globalisierung – Der Kapitalismus frisst seine Kinder*, München 1998.
- Hanson, Simon G.: *Argentine Meat and the British Market*, Stanford 1938.
- Hardt, Michael/Negri, Antonio: *Empire – Die neue Weltordnung*, Frankfurt/Main 2003.
- Harley, C. Knick: Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913 – The Primacy of Mechanical Invention Reaffirmed, in: *Journal of Economic History*, Bd. 48 (1988), H. 4, S. 851-876.
- Harley, C. Knick: Steers Afloat – The North Atlantic Meat Trade, Liner Predominance, and Freight Rates, 1870-1913, in: *Journal of Economic History*, Bd. 68 (2008), H. 4, S. 1028 – 1058.
- Harley, C. Knick: The World Food Economy and Pre-World War 1 Argentina, in: Broadberry, Stephen N./Crafts, Nicholas F.: *Britain in the International Economy*, Cambridge 1992, S. 244-68.
- Harrison, Godfrey P.: *Borthwicks – A Century in the Meat Trade, 1863-1963*, London 1963.
- Hartisch, Joachim: *Die Fleischversorgung Großbritanniens*, Berlin 1933.
- Harvey, David: Time-Space Compression and the Postmodern Condition, in: Held/McGrew, *Global Transformations Reader*, S. 82-91.
- Hatton, Timothy J./O'Rourke, Kevin H./Taylor, Alan M. (Hrsg.): *The New Comparative Economic History – Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson*, Cambridge 2007.
- Heckscher, Eli: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, in: Ellis, Howard S./Metzler, Lloyd M. (Hrsg.): *Readings in the Theory of International Trade*, Philadelphia 1949, S. 272-300.
- Heise, Michael: Deutsche „Beggars-my-neighbor“-Politik?, in: *Wirtschaft und Märkte* Nr. 5 (2006).
- Held, David u.a.: *Global Transformations – Politics, Economics and Culture*, Stanford 1999.
- Held, David/McGrew, Anthony (Hrsg.): *The Global Transformations Reader – An Introduction to the Globalization Debate*, Cambridge 2003.
- Henlein, Paul C.: *Cattle Kingdom in the Ohio Valley, 1783-1860*, Lexington 1959.

- Herres, Jürgen (Hrsg.): Politische Netzwerke durch Briefkommunikation – Briefkultur der politischen Oppositionsbewegungen und frühen Arbeiterbewegungen im 19. Jahrhundert, Berlin 2002.
- Hirsch, Julius: Das Amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926.
- Hochhaus, Karl-Heinz: Deutsche Kühlschiffahrt (1902-1995), Bremen 1996.
- Hoffmann, Walther: Das Wachstum der deutschen Wirtschaft [...], Berlin 1965.
- Hohorst, Gerd/Kocka, Jürgen/Ritter, Gerhard A.: Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch. Bd. 2. 1870-1914. München 1978. S. 173-176.
- Holbrook, Stewart H.: Cäsaren der Wirtschaft, München 1954.
- Huffschmid, Jörg: Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg 2002.
- Iriye, Akira: Internationalism, in: Mazlish/Iriye, Global History Reader, Kapitel 19.
- James, Harold: Der Rückfall – Die neue Weltwirtschaftskrise, München 2003.
- James, Harold: Krieg und Frieden in Zeiten der Globalisierung, in: Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte, Bd. 52 (2004), H. 4, S. 585-596.
- James, Harold: The End of Globalization – Lessons from the Great Depression, Cambridge 2001.
- Johnson, Chalmers: Ein Imperium verfällt! – Ist die Weltmacht USA am Ende?, München 2001.
- Jones, Elliot: The Trust Problem in the United States, New York 1922.
- Judel, Klaus: Die Geschichte von Liebigs Fleischextrakt, in: Spiegel der Forschung, Bd. 20 (2003), H. 1, S. 6-17.
- Kemper, Peter: Global denken, lokal leben, in: Ders./Sonnenschein, Ulrich: Glück und Globalisierung – Alltag in Zeiten der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 2003, S. 15-26.
- Kennedy, Joseph: The Cudahys – An Irish-American Success Story, Menomonee Falls 1995.
- Keohane, Robert O.: Sovereignty in International Society, in: Held/McGrew, Global Transformations Reader, Kapitel 9.
- Keohane, Robert O./Nye, Joseph S.: Realism and Complex Interdependence, in: Lechner/Boli, Globalization Reader, S. 77-83.
- Kiesewetter, Hubert: Industrielle Revolution in Deutschland 1815-1914, Frankfurt/Main 1989.
- Kindleberger, Charles P.: The Theory of Direct Investment, in: Krug, Jeffrey A./Daniels, John D.: Multinational Enterprise Theory Vol. 2 – Internationalization Process of the MNE, London 2008, S. 7-24.
- Klautke, Roland/Oehrlein, Brigitte (Hrsg.): Globale Soziale Rechte – Zur emanzipatorischen Aneignung universaler Menschenrechte, Hamburg 2008.
- Klein, Naomi: No Logo! – Der Kampf der Global Player um Marktmacht, München 2001.
- Kleinert, Jörn: The Role of Multinational Enterprises in Globalization, Berlin 2004.
- Koch, Eckart: Globalisierung der Wirtschaft – Über Weltkonzerne und Weltpolitik, München 2000.
- Koehler, Matthias: Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) - Rahmenregelung zur Liberalisierung des internationalen Dienstleistungsverkehrs [...], Berlin 1999.
- Koller, Peter: Soziale Rechte und globale Gerechtigkeit, in: Gosepath, Stefan/Merle, Jean-Christophe (Hrsg.): Weltrepublik – Globalisierung und Demokratie, München 2002.

- Kriedte, Peter: Spätfeudalismus und Handelskapital – Grundlinien der europäischen Wirtschaftsgeschichte vom 16. bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts, Göttingen 1980.
- Krug, Jeffrey A./Daniels, John D. (Hrsg.) Multinational Enterprise Theorie 1-3, London 2008.
- Krugman, Paul R. /Obstfeld, Maurice: Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft, München 2006.
- Küng, Emil: Weltwirtschaftspolitik, Tübingen 1978, passim.
- Leavitt, Charles: Some Economic Aspects of the Western Meat Packing Industry, 1830-1860, in: Journal of Business of the University of Chicago, Bd. 4 (1931), H. 1, S. 68-90.
- Lechner, Frank J./Boli, John (Hrsg.): The Globalization Reader, Oxford 2004.
- Lehner, Franz: Einführung in die Neue Politische Ökonomie, Königstein 1981.
- Lehr, Julius: Schutzzoll und Freihandel, Berlin 1877.
- Lemper, Alfons: Globalisierung des Wettbewerbs, Bremen 1994.
- Lenz, Friedrich: Friedrich List's Staats- und Gesellschaftslehre, Berlin 1967.
- Lindert, Peter H./Williamson, Jeffrey G.: Does Globalization Make the World More Unequal?, in: Bordo, Michael D./Taylor Alan M./Williamson, Jeffrey G. (Hrsg.): Globalization in Historical Perspective Chicago 2003, S. 227-271.
- List, Friedrich: Das nationale System der Ökonomie, Jena 1920.
- Logan, Samuel H./King, Gordon A.: Economies of Scale in Beef Slaughter Plants, Berkeley 1962.
- Loheide, Boris: Beef Around the World – Die Globalisierung des Rindfleischhandels bis 1914, in: Comparativ, Bd. 17 (2007), H. 3, S. 46-67.
- Loheide, Boris: Wer bedient hier wen? Service oder Selfservice – die Bundesrepublik Deutschland als Dienstleistungsgesellschaft, Saarbrücken 2008.
- MacGillivray, Alex: A Brief History of Globalization, London 2006.
- MacLuhan, Marshall/Fiore, Quentin: War and Peace in the Global Village, New York 1968.
- Maddison, Angus: Monitoring the World Economy 1820-1992, Paris 1995.
- Maddison, Angus: The World Economy – A Millennial Perspective, Paris 2001.
- Mander, Jerry: Schwarzbuch Globalisierung – Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern, München 2002.
- Mazlish, Bruce: Consumerism in the Global Ecumene, in: Mazlish/Iriye, Global History Reader, Kapitel 12.
- Mazlish, Bruce/Iriye, Akira (Hrsg.): The Global History Reader, London 2005.
- McCord, Norman: The Anti-Corn Law League 1838-1846, London 1975.
- McFall, Robert J.: The World's Meat, London 1927.
- McManus, John: The Theory of the International Firm, in: Krug, Jeffrey A./Daniels, John D. (Hrsg.) Multinational Enterprise Theorie Vol. 2 – Internationalization Process of the MNE, London 2008, S. 40-58.
- Mellinger, Nan: Fleisch – Ursprung und Wandel einer Lust, Frankfurt/Main 2003.
- Menz, Leo: Der tertiäre Sektor: der Dienstleistungsbereich in den modernen Volkswirtschaften, Zürich 1965.

- Menzel, Ulrich: Zwischen Idealismus und Realismus – Die Lehre von den Internationalen Beziehungen, Frankfurt/Main 2001.
- Mies, Maria: Globalisierung von unten – Der Kampf gegen die Herrschaft der Konzerne, Hamburg 2002.
- Mies, Maria: Mythen der Globalisierung, in: Kemper, Peter/Sonnenschein, Ulrich: Glück und Globalisierung – Alltag in Zeiten der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 2003.
- Morgenstern, Cornelia: Nationalismus versus Globalisierung?, Frankfurt/Main 2001.
- Mundlak, Yair/Regúnaga, Marcelo: Agriculture, in: Della Paolera, Gerardo/Taylor, Alan M. (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge 2003, S. 233-260.
- Murphy, Craig N.: International Organization and Industrial Change – Global Governance since 1850, Cambridge 1994.
- Natrop, Johannes: Grundzüge der Angewandten Mikroökonomie, München 2006.
- Neumann, Rudolf O.: Über das argentinische Gefrierfleisch, Berlin 1925.
- Nierenberg, Danielle: Happier Meals – Rethinking the Global Meat Industry, Washington 2005.
- Nonn, Christoph: Fleischvermarktung in Deutschland im 19. und frühen 20. Jahrhundert, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Bd. 1 (1996), S. 53-75.
- Nonn, Christoph: Verbraucherprotest und Parteiensystem im wilhelminischen Deutschland, Düsseldorf 1996.
- North, Douglas C.: Ocean Freight Rates and Economic Development 1750-1913, in: Journal of Economic History, Bd. 18 (1958), H. 4, S. 537-555.
- North, Michael (Hrsg.): Deutsche Wirtschaftsgeschichte, München 2005.
- Nützenadel, Alexander: A Green International? – Food Markets and Transnational Politics, c. 1850-1914, in Nützenadel/Trentmann, Food and Globalization, S. 153-171.
- Nützenadel, Alexander/Trentmann, Frank: Food and Globalization – Consumption, Markets and Politics in the Modern World, Oxford 2008.
- O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey G.: Around the European Periphery 1870-1913 – Globalization, Schooling and Growth, in: European Review of Economic History, Bd. 1 (1997), H. 2, S. 153-190.
- O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey G.: Globalization and History – The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy, Cambridge 2000.
- O'Rourke, Kevin H./Williamson, Jeffrey W.: When Did Globalization begin?, in: European Review of Economic History, Nr. 6 (2002), S. 23-50.
- O'Rourke, Kevin/Williamson, Jeffrey G.: Late Nineteenth-Century Anglo-American Factor-Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?, in: Journal of Economic History, Bd. 54 (1994), H. 4, S. 892-916.
- Ohlin, Bertil: Interregional and International Trade, Cambridge 1933.
- Ohmae, Kenichi: The End of the Nation State, in: Lechner/Boli, Globalization Reader, S. 214-218.
- Oliver, John W.: Geschichte der Amerikanischen Technik, Düsseldorf 1959.
- Olson, Mancur: Die Logik des kollektiven Handelns – Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968.

- Öner, Özgür: Nation, Nationalismus und Globalisierung, Köln 2002.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (Hrsg.): Multilateral Agreement on Investment, Paris 1997.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (Hrsg.): Structure, Performance and Prospects of the Beef Chain, Paris 1978.
- Orr, John B.: Food, Health und Income, London 1936.
- Osterhammel, Jürgen/Petersson, Niels P.: Geschichte der Globalisierung, München 2003.
- Pasolini, Pier P.: Freibeuterschriften – Die Zerstörung der Kultur des Einzelnen durch die Konsumgesellschaft, Berlin 1998.
- Perren , Richard: Big Business and its Customers: The European Market for American Meat from 1840 to 1939, in: Journal of European Economic History, Bd. 32 (2003), H. 3, S. 591-620.
- Perren, Richard: Taste, Trade and Technology – The Development of the International Meat Industry since 1840, Aldershot 2006.
- Perren, Richard: The Meat Trade in Britain 1840-1914, London 1978.
- Perren, Richard: The North American Beef and Cattle Trade with Great Britain, 1870-1914, in: The Economic History Review, Bd. 24 (1971), H. 3, S. 430-444.
- Perren, Richard: The Retail- and Wholesale Meat Trade 1880-1939, in: Oddy, Derek J./Miller, Derek S. (Hrsg.): Diet and Health in Modern Britain, London 1985, S. 46-65.
- Peters, Hans-Rudolf: Wirtschaftssystemtheorie und Allgemeine Ordnungspolitik, München 1997.
- Pfaul, A.: Weltstaat und Weltverfassung, Düsseldorf 1929.
- Pierenkemper, Toni (Hrsg.): Landwirtschaft und industrielle Entwicklung, Stuttgart 1989, S. 122-130.
- Pierenkemper, Toni: Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert, München 1994.
- Pierenkemper, Toni/Tilly, Richard: The German Economy during the Nineteenth Century, Oxford 2004.
- Plank, Rudolf: Handbuch der Kältetechnik Bd. 10 - Die Anwendung der Kälte in der Lebensmittelindustrie, Berlin 1960.
- Pohl, Hans: Aufbruch der Weltwirtschaft – Geschichte der Weltwirtschaft von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg, Stuttgart 1989.
- Pollard, Sidney/Crossley, David W.: The Wealth of Britain, London 1968.
- Pomper, Philip/Elphick, Richard H./Vann, Richard T. (Hrsg.): World History – Ideologies, Structures and Identities, Oxford 1998.
- Pongs, Armin: In welcher Welt wollen wir leben? - Nationalstaat und Demokratie in Zeiten der Globalisierung, München 2003.
- Popp, Susanne/Forster, Johanna (Hrsg.): Curriculum Weltgeschichte – Globale Zugänge für den Geschichtsunterricht, Schwalbach 2003.
- Putnam, George E.: Supplying Britains Meat, London 1923.
- Randall, Laura: An Economic History of Argentina in the Twentieth Century, New York 1978.
- Reber, Vera B.: British Mercantile Houses in Buenos Aires 1810-1880, Cambridge 1979.
- Ricardo, David: Grundsätze der politischen Ökonomie, Berlin 1959.

- Riedl, Clemens: Organisatorischer Wandel durch Globalisierung – Optionen für multinationale Unternehmen, Berlin 1999.
- Rieger, Elmar: Grundlagen der Globalisierung, Frankfurt/Main 2001.
- Rixson, Derrick: The History of Meat Trading, Nottingham 2000.
- Ritter, Manfred/Zeitler, Klaus: Armut durch Globalisierung – Wohlstand durch Regionalisierung, Stuttgart 2000.
- Rixson, Derrick: What Price Meat?, London 1977.
- Rogowski, Ronald: Commerce and Coalitions – How Trade Affects Domestic Political Alignments, Oxford 1989.
- Rosenberg, Nathan: Technology and American Economic Growth, New York 1972.
- Roth, Bernhard: Weltökonomie oder Nationalökonomie? - Tendenzen des Internationalisierungsprozesses seit Mitte des 19. Jahrhunderts, Marburg 1984, S. 4.
- Röttger, Bernd: Neoliberale Globalisierung und eurokapitalistische Regulation – Die politische Konstitution des Marktes, Münster 1997.
- Samuelson, Paul A.: International Trade and the Equalization of Factor Prices, in: Economic Journal, Bd. 58 (1948), H. 230, S. 163-184.
- Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D.: Volkswirtschaftslehre, Landsberg am Lech 2005.
- Sanderson, Steven E.: The Emergence of the „World Steer“ – Internationalization and Foreign Domination in Latin American Cattle Production, in: Tullis, F. Lamond/Hollist, W. Ladd: Food, the State, and International Political Economy – Dilemmas of Developing Countries, London 1986, S. 123-148.
- Sandgruber, Roman: Das Geschlecht der Esser, in: Walter, Rolf: Geschichte des Konsums, Stuttgart 2004, S. 379-407.
- Saul, Samuel B.: Studies in British Overseas Trade 1870-1914, Liverpool 1960.
- Schachner-Blazizek, Peter (Hrsg.): Globale Herausforderungen – Diskussionen zur Globalisierung, Bonn 2000.
- Scharmer, Hansjoachim: Die Fleischversorgung der Vereinigten Staaten von Amerika und ihre Organisation, Jena 1932.
- Schlage, Walter: Der deutsche Gefrierfleischhandel und seine Finanzierung, Glücksstadt 1928.
- Scholte, Jan Aart: Global Trade and Finance, in: Baylis, John/Smith, Steve (Hrsg.): The Globalization of World Politics, Oxford 2001, S. 519-537.
- Schularick, Moritz: Finanzielle Globalisierung in historischer Perspektive, Tübingen 2006.
- Schüller, Richard: Schutzzoll und Freihandel, Leipzig 1905.
- Schumpeter, Joseph A.: Capitalism, Socialism, and Democracy, New York 1950.
- Senghaas, Dieter (Hrsg.): Kapitalistische Weltökonomie – Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik, Frankfurt/Main 1979.
- Siebert, Horst (Hrsg.): Globalization and Labor, Tübingen 1999.
- Siebert, Horst: Weltwirtschaft, Stuttgart 1997.
- Sinclair, Joseph: Refrigerated Transportation, London 1999.
- Sinclair, Upton: The Autobiography of Upton Sinclair, London 1963.

- Skaggs, Jimmy: Prime Cut – Livestock Raising and Meatpacking in the United States, 1607-1983, College Station 1986.
- Smith, J. Russel: The World's Food Resources, London 1919.
- Smith, Peter H.: Politics and Beef in Argentina, London 1969.
- Soros, George: Der Globalisierungsreport – Weltwirtschaft auf dem Prüfstand, Berlin 2002.
- Standage, Tom: Das viktorianische Internet – Die erstaunliche Geschichte des Telegraphen und der Online-Pioniere des 19. Jahrhunderts, Zürich 1999.
- Stearns, Peter N.: Consumerism in World History – The Global Transformation of Desire, New York 2004.
- Stiglitz, Joseph: Die Schatten der Globalisierung, Berlin 2002.
- Stiglitz, Joseph: Die Chancen der Globalisierung, München 2006.
- Stolper, Wolfgang F./Samuelson, Paul A.: Protection and Real Wages, in: Review of Economic Studies Bd. 9 (1941), H. 1, S. 59-73.
- Stone, Irving: British Direct and Portfolio Investment in Latin America Before 1914, in: Journal of Economic History, Bd. 37 (1977), Heft 3, S. 690-722.
- Stöpel, Franz: Freihandel und Schutzzoll, Frankfurt/Main 1876.
- Stypa, Marta: Möglichkeiten und Grenzen der Globalisierung, Saarbrücken 2006.
- Tang, Puay/Mansell, Robin: Telecommunication, multinational enterprises and globalization, Sussex 1993.
- Taylor, Alan M.: Peopling the Pampa: On the Impact of Mass Migration to the River Plate, 1870-1914, in: Explorations in Economic History, Bd. 34 (1997), H. 1, S. 100-132.
- Taylor, C.C.: Rural Life in Argentina, Baton Rouge 1948.
- Teuteberg, Hans J.: Der Fleischverzehr in Deutschland und seine strukturellen Veränderungen, in: Ders./Wiegelmann, Günter: Unsere tägliche Kost, Münster 1988, S. 63-74.
- Teuteberg, Hans J.: Der Verzehr von Nahrungsmitteln in Deutschland pro Kopf und Jahr seit Beginn der Industrialisierung (1850-1871), in: Ders./Wiegelmann, Günter: Unsere tägliche Kost, Münster 1986, S. 238ff.
- Teuteberg, Hans J.: Die Rolle des Fleischextrakts für die Ernährungswissenschaft und den Aufstieg der Suppenindustrie, Stuttgart 1990.
- Teuteberg, Hans J.: Zur Geschichte der Kühlkost und des Tiefgefrierens, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Bd. 3 (1991), H. 3, S. 139-155.
- Thévenot, Roger: A History of Refrigeration throughout the World, Paris 1979.
- Tilly, Richard: Globalisierung aus historischer Sicht und das Lernen aus der Geschichte, Köln 1999.
- Torp, Cornelius: Die Herausforderung der Globalisierung – Wirtschaft und Politik in Deutschland 1860-1914, Göttingen 2005.
- Torp, Cornelius: Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg – Die erste Welle ökonomischer Globalisierung vor 1914, in: Historische Zeitschrift, Bd. 279 (2004), S. 561-609.
- Trentmann, Frank: Free Trade Nation – Commerce, Consumption, and Civil Society in Modern Britain, New York 2008.
- Trow-Smith, Robert: A History of British Livestock Husbandry 1700-1900, London 1959.

- Tullis, F. LaMond/Hollist, W. Ladd (Hrsg.): Food, the State, and International Political Economy – Dilemmas of Developing Countries, London 1986.
- UNRISD (Hrsg.): Interpreting Globalization – Overarching Concerns Programme Paper No. 7, Oktober 2005.
- Von Waltershausen, A. Sartorius: Die Entstehung der Weltwirtschaft – Geschichte des zwischenstaatlichen Wirtschaftslebens vom letzten Viertel des achtzehnten Jahrhunderts bis 1914, Jena 1931.
- Von Waltershausen, A. Sartorius.: Begriff und Entwicklungsmöglichkeit der heutigen Weltwirtschaft, Straßburg 1913.
- Voss, Gerhard: Trend zur Dienstleistungsgesellschaft?, Köln 1976.
- Wade, Louis C.: Chicago's Pride – The Stockyards, Packingtown and Environs in the Nineteenth Century, Chicago 1987.
- Wahl, Peter: G8 – PR-Show oder Weltregierung?, Hamburg 2006.
- Wallerstein, Immanuel: Aufstieg und künftiger Niedergang des kapitalistischen Weltsystems. Zur Grundlegung vergleichender Analyse, in: Senghaas, Dieter (Hrsg.): Kapitalistische Weltökonomie – Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik, Frankfurt/Main 1979, S. 31-67.
- Wallerstein, Immanuel: The Modern World System 1 – Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century, New York 1974.
- Walsh, Margaret: The Rise of the Midwestern Meat Packing Industry, Lexington 1982, Kapitel 1.
- Walter, Benjamin: Der Strategie im Literaturkampf, Frankfurt/Main 1974.
- Weizsäcker, Carl C. von: Logik der Globalisierung, Göttingen 1999.
- Went, Robert: Ein Gespenst geht um... Globalisierung!, Zürich 1997.
- Wilcox, Clair: Competition and Monopoly in American Industry, Westport 1970.
- Wilkins, Mira: The Emergence of Multinational Enterprises, Harvard 1970.
- Wilkins, Mira (Hrsg.): The Growth of Multinationals, Aldershot 1991.
- Wilkins, Mira: Mapping Multinationals, in: Mazlish/Iriye, Global History Reader, Kapitel 8.
- Williams, Willard/Stout, Thomas: Economics of the Livestock-Meat Industry, New York 1964.
- Williamson, Jeffrey G: Globalization, Convergence, and History, in: Journal of Economic History, Bd. 56 (1996), H. 2, S. 277-306.
- Wilson, Thomas E. (Hrsg.): The Packing Industry, Chicago 1923.
- Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus, Wiesbaden 2005.
- Winter, Carsten/ Robertson Y., Caroline (Hrsg): Kulturwandel und Globalisierung, Baden-Baden 2000.
- Wirz, Albert: „Schwaches zwingt Starkes“ – Ernährungsreform und Geschlechterordnung, in: Teuteberg, Hans J./Naumann, Gerhard/Wierlacher, Alois (Hrsg.): Essen und kulturelle Identität, Berlin 1997.
- Wobring, Michael: Die Globalisierung der Telekommunikation im 19. Jahrhundert, Frankfurt/Main 2005.
- Wöhlken, Egon: Einführung in die landwirtschaftliche Marktlehre, Stuttgart 1991.
- Woods, Sarah: The Price Effects of Classification – An Empirical Analysis of the U.K. Beef Market, Manchester 1990.

- Wrona, Thomas: Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration, Wiesbaden 1999.
- Yeager, Mary: Competition and Regulation – The Development of Oligopoly in the Meat Packing Industry, Greenwich 1981.
- Zapata, José A. F. (Hrsg.): Argentinien, Tübingen 1978.
- Ziegler, Jean: Das Imperium der Schande, München 2005.
- Zinn, Karl G.: Buffons Beitrag zur Sozialwissenschaft. Die Entdeckung der messbaren Psyche im 18. Jahrhundert und die wertsubjektivistische Konsequenz, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 181 (1968), H. 4, S. 343-357.
- Zinn, Karl G.: Korreferat zu Wilhelm Ruprecht, in: Walter, Rolf (Hrsg.): Geschichte des Konsums, Stuttgart 2004, S. 47-53.
- Zinn, Karl G.: Überkonsum und Konsumsättigung als Probleme reifer Volkswirtschaften, in: Walter, Rolf (Hrsg.): Geschichte des Konsums, Stuttgart 2004, S. 55-74.

Internetseiten

- Die etwas andere Medizin (Internetseite): Nasspökeln, Trockenpökeln, www.deam.de/nahrung008.htm, www.deam.de/nahrung009.htm, 20.11.2008.
- Encyclopedia of Chicao (Internetseite): Libby, McNeill, & Libby, www.encyclopedia.chicagohistory.org/pages/2751.html, 20.11.2008.
- Exenberger, Andreas (Hrsg.): Globalisierungsgeschichte – Skizze von Globalisierungen in fünf Jahrtausenden, Innsbruck 2003, <http://homepage.uibk.ac.at/~c43207/die/globgesch.pdf>, 20.11.2008.
- Geschwister-Scholl-Institut München (Internetseite): Projekt „Nationaler politischer Wandel in entgrenzten Räumen“, www.gsi.uni-muenchen.de/forschung/forsch_einheits/l_s_verg_pol_wiss/c5/index.html, 20.11.2008.
- Mein Wirtschaftslexikon (Internetseite): Beggar-My-Neighbour-Politik, www.mein-wirtschaftslexikon.de/b/beggar-my-neighbour-politik.php, 20.11.2008.
- Nützenadel, Alexander: Globalisierung und transnationale Geschichte, Geschichte.Transnational, 23.2.2005, <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/forum/type=artikel&id=583>, 20.11.2008.
- Spiegel Online (Internetseite): Gammelfleisch-Skandal – Behörden waren seit Monaten informiert, www.spiegel.de/panorama/0,1518,435327,00.html, 20.11.2008.
- Wallerstein, Immanuel: 2008 – The Demise of Neoliberal Globalization (Commentary No. 226), Binghamton 2008, www.binghamton.edu/fbc/226en.htm, 20.11.2008.
- Wikipedia (Internetseite): TINA-Prinzip, <http://de.wikipedia.org/wiki/Tina-Prinzip>, 20.11.2008.

Quellen

- A Citizen and Freeman: An Essay on the Apparent Causes of the Present Enormous Prices of [...] Corn and Meat, Newcastle 1795.
- Alzow, F.: Fleischnot und Brotverteuerung! – Ein Mahnruf an alle Consumenten des Mittelstandes und der arbeitenden Klassen, Berlin 1906.
- Association for Reducing the Exorbitant Price of Butcher's Meat (Hrsg.): Association for Reducing the Exorbitant Price of Butcher's Meat (Gründungsaufruf), London 1772.
- Behrens, Hans O.: Grundlagen und Entwicklung der regelmäßigen deutschen Schifffahrt nach Südamerika, Halle 1904.
- Berg, Ragnar (Hrsg.): Zum Kampfe gegen die Fleischnot – Verhandlungen des Kongresses über Volksernährung am 27. März in Berlin, Berlin 1913.
- Bergman, Arvid: The Frozen and Chilled Transoceanic Meat Industry, Stockholm 1916.
- Bicknell, Frank W.: The Animal Industry of Argentina, Washington 1903.
- Böckel, Otto: Zolltarif und Handelsvertragspolitik, Berlin 1903.
- Böhmert, Victor: Zur Statistik des Fleischverbrauchs im Königreich Sachsen von 1836-75, in: Zeitschrift des Kgl. Sächsischen Statistischen Bureaus, Bd. 22 (1876) S. 284-292.
- British Parliamentary Papers: Annual Statement of Trade [...] 1911, Cd. 5699, Ixxix, S. 139.
- British Parliamentary Papers: Annual Statement of Trade [...] 1914-16, Cd. 7968, Ixiv, S. 148.
- British Parliamentary Papers: Index Numbers of Wholesale Prices 1871-1913, Vol. 16 (1914).
- Bund der Landwirte (Hrsg.): Die Fleischsteuerungsagitation im Lichte der Statistik, in: Sammlung von Vortragsmaterial Nr. 53 (1912).
- Bund der Landwirte (Hrsg.): Die sogenannte Fleischnot, in: Sammlung von Vortragsmaterial, Bd. 2 (1906), S. 19.
- Bund der Landwirte (Hrsg.): Zur Fleischnot-Interpellation, in: Sammlung von Vortragsmaterial, Bd. 42 (1911), S. 16.
- Bund deutscher Nahrungsmittel-Fabrikanten u. -Händler (Hrsg.): Die in Deutschland vorhandene Fleischnot – Ihre Ursachen, Wirkungen und Folgen, Nürnberg 1902.
- Caird, James: Our Daily Food, It's Price and Sources of Supply [...], London 1868.
- Clay, John: American Cattle Markets and the Dressed Beef Trade, in: Journal of the Royal Agricultural Society, Folge 2, Bd. 25 (1889), S. 124-156.
- Clemen, Rudolf A.: George Hammond, 1838-1890 – Pioneer in Refrigerator Transportation, New York 1946.
- Committee on Combinations in the Meat Trade (Hrsg.): Report [...] Appointed to Inquire into Combinations in the Meat Trade, London 1909.
- Craigie, P.G.: Twenty Years' Changes in Our Foreign Meat Supplies, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Folge 2, Bd. 23 (1887), S. 465-500.
- Critchell, James T./Raymond, Joseph: A History of the Frozen Meat Trade, London 1912.
- Critchell, James T./Raymond, Joseph: A History of the Frozen Meat Trade, London 1969.
- Der Tag: Ein Weg zur Bekämpfung der Fleischsteuerung, Nr. 117, 21. Mai 1912.

- Deutsche La Plata-Zeitung: Ueber den Verfall der Saladero-Industrie [...], 4. Dezember 1912, Nr. 285.
- Dietzel, Heinrich: List's Nationales System und die „nationale“ Wirtschaftspolitik, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik Bd. 35 (1912), H. 2, S. 366-417.
- Douglas, Loudon M.: The Meat Industry in its Relation to Agriculture in the United Kingdom, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Bd. 71 (1910), S. 136-147.
- England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - Chilled Beef Trade, in: Board of Trade Journal, Bd. 37 (1902), S. 320.
- England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - New Cold Storage and Refrigerating Plant, in: Board of Trade Journal, Bd. 39 (1902), S. 219.
- England Board of Trade (Hrsg.): Argentina - Refrigerating Plant, in: Board of Trade Journal, Bd. 71 (1910), S. 518.
- England Board of Trade (Hrsg.): Argentina – Cold Storage Plant, in: Board of Trade Journal, Bd. 87 (1914), S. 81.
- England Board of Trade (Hrsg.): Argentina – United States Meat Trust, in: Board of Trade Journal, Bd. 83 (1913), S. 597.
- England Board of Trade (Hrsg.): Australia – American Meat Corporation starts Operations, in: Board of Trade Journal, Bd. 80 (1913), S. 739.
- England Board of Trade (Hrsg.): Bounties on Exportation of Live Cattle and Preserved Beef and Mutton from the Argentine Republic, in: Board of Trade Journal, Bd. 4 (1887), S. 46-47.
- England Board of Trade (Hrsg.): Bounties on the Exportation of Meat from the Argentine Republic, in: Board of Trade Journal, Bd. 6 (1889), S. 45.
- England Board of Trade (Hrsg.): Exports of Live Cattle from the Argentine Republic to Europe, in: Board of Trade Journal, Bd. 7 (1889), S. 51.
- England Board of Trade (Hrsg.): Increased Exports of American Beef, in: Board of Trade Journal, Bd. 10 (1891), S. 584-585.
- England Board of Trade (Hrsg.): Meat Exports from the Argentine Republic, in: Board of Trade Journal Bd. 5 (1888), S. 649.
- England Board of Trade (Hrsg.): Meat Exports from the Argentine Republic, in: Board of Trade Journal, Bd. 5 (1888), S. 649.
- England Board of Trade (Hrsg.): Output of Beef and Mutton in Argentina, in: Board of Trade Journal. Bd. 20 (1896), S. 473.
- England Board of Trade (Hrsg.): Proposed Anti-Trust Legislation in Argentina, in: Board of Trade Journal, Bd. 82 (1913), S. 742.
- England Board of Trade (Hrsg.): Prospects of Australian Meat and Butter Trade with San Francisco, in: Board of Trade Journal, Bd. 83 (1913), S. 389f.
- England Board of Trade (Hrsg.): Transit of Cattle Across the Atlantic, in: Board of Trade Journal, Bd. 2 (1887), S. 88.
- England Board of Trade (Hrsg.): Uruguay - Establishment of Frozen Meat Trade, in: Board of Trade Journal, Bd. 49 (1905), S. 131.

- Eßlen, Joseph B.: Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches, Stuttgart 1912.
- Eßlen, Joseph B.: Fleischteuerung und Getreidezölle, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 35 (1912), S. 1-21.
- Farmers Society: A Political Enquiry into the Consequences of Enclosing Waste Lands, and the Causes of the Present High Price of Butchers' Meat, London 1785.
- Fisher, Joseph: Where Shall We Get Meat? - The Food Supplies of Western Europe, London 1865.
- Frankfurter Zeitung: Die Fleischnot in den Vereinigten Staaten, Nr. 246, 5. September 1912.
- Gibson, Herbert: The Foreign Meat Supply, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Folge 3, Bd. 2 (1896), S. 206-219, S. 218.
- Grünfeld, Ernst: Die Fleischteuerung in Deutschland im Jahre 1905 und ihre Ursachen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 32 (1906), S. 58-80.
- Gschwendtner, Carl: Die Entwicklung der Münchener Fleischpreise seit Beginn des 19. Jahrhunderts und ihre Ursachen, München 1911.
- Hammer, Walter: Ernährungsreform - Eine wirtschaftliche Notwendigkeit, das Radikalmittel im Kampf gegen die Fleischnot, Leipzig 1912.
- Handelsvertragsverein – Verband zur Förderung des deutschen Außenhandels (Hrsg.), Fleischnot – Eingabe an den Bundesrat, Greifswald 1905.
- Handelsvertragsverein, Ortsgruppe Frankfurt a. M.: Fleischtheuerung und Fleischmangel in Deutschland, Frankfurt/Main 1902.
- Herz, Ludwig: Fleischteuerung und Wirtschaftspolitik, Berlin 1913.
- Hilferding, Rudolf: Das Finanzkapital – Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus, Wien 1910.
- Holmes, George K.: Meat Situation in the United States – Part 1: Statistics of Live Stock, Meat Production and Consumption, Prices, and International Trade for many Countries (USDA Report No. 109), Washington 1916.
- Huskisson, W[illiam]., Free Trade Speech, London 1826.
- John Roberts: Food Animals and Meat Consumption in the United States (USDA Department Circular 241), Washington 1922.
- Jonathan O.: The Packers, the Private Car Lines and the People, Philadelphia 1906.
- Kaiserliches Gesundheitsamt (Hrsg.): Denkschrift über den Einfluß der Fleischversorgung auf die Volksernährung, Berlin 1910.
- Kautsky, Karl: Handelspolitik und Sozialdemokratie, Berlin 1911.
- Kennedy, Alexander: The High Price of Food, Butcher-Meat, Meal and Breadstuffs [...], Edingburgh 1860.
- Kertzendorff, Hans (Hrsg.): Die Wahrheit über die Fleischnot – Zur Klärung der Frage und zur Widerlegung freihändlerischer Behauptungen, Berlin 1912.
- Klinkerfues, Friedrich: Ist die Brot- und Fleischnotfrage ein lösbares Problem?, Ludwigshafen 1908, S. 6.
- Koebel, W. H./Mills, George J., Argentina – Past and Present, London 1914.

- Kölnische Zeitung: Die Erfahrungen mit dem argentinischen Gefrierfleisch, Nr. 104, 29. Januar 1912.
- Latham, Wilfrid: The States of the River Plate: Their Industries and Commerce, London 1866.
- List, Friedrich: Das nationale System der Politischen Oekonomie, Jena 1920.
- Luckhardt, Emil (dt. Text): Die Internationale, 1910.
- Macdonald, James: Food from the Far West, London 1878.
- Malthus, Thomas R.: Grundsätze der politischen Ökonomie, Berlin 1910.
- Malthus, Thomas R.: Versuch über die Bedingung und die Folgen der Volksvermehrung, Altona 1807.
- Martinez, Albert B./Lewandowski, Maurice: Argentinien im 20. Jahrhundert, Gotha 1912.
- Marx, Karl: Das Kapital – Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band, Berlin 1975.
- Marx, Karl: Rede über die Frage des Freihandels, in: Ders./Engels, Friedrich: Werke Bd. 4, Berlin 1972, S. 444-458, S. 456f.
- Marx, Karl/Engels, Friedrich: Das Kommunistische Manifest, Berlin 1952.
- May, Thomas E.: The Constitutional History of England Bd. 3, London 1906.
- Ministerium für Landwirtschaft, Domänen und Forsten (Hrsg.): Die Fleischteuerung im Jahr 1905, Berlin 1905.
- Müller, J. Ullrich: Fleischeinfuhr? - Betrachtungen über die Fleischversorgung Deutschlands, ihre Mängel, Gefahren und Sicherstellung, Berlin 1912.
- Naumann, Friedrich/von Gerlach, Hellmut: Fleischnot und agrarische Gefahr, Berlin 1902.
- Neue Hamburger Zeitung: Die Fleischversorgung des deutschen Volkes, Nr. 578, 16. Dezember 1913.
- Niederlein, Gustav: Chancen und Möglichkeiten in Argentinien in Viehzucht, Ackerbau, Industrie und Handel, Berlin 1910.
- Niederlein, Gustav: Neue Daten und Betrachtungen über Argentinien's Handels- und Verkehrspolitik, Wirtschaftliche Entwicklung und Gesetzgebung, Berlin 1912.
- Oppel, Alwin: Der Welthandel, Frankfurt/Main 1914.
- o.V.: „Woher die Fleischteuerung?“, o.O. 1905/06.
- Perry, Edward W.: Live Stock and Meat Traffic of Chicago, Washington 1884.
- Pidgeon, Dan: Cold Storage – Its Principles, Practice, and Possibilities, in: Journal of the Royal Agricultural Society of England, Folge 3, Bd. 7 (1896), S. 601-617.
- Porter, George R.: The Progress of the Nation in its Various Social and Economical Relations [...], London 1851.
- Pudor, Heinrich: Teuerungsursachen und -Abhilfsmaßregeln. (Fleischnot.), Gutzsch/Leipzig 1913.
- Reichert, Reinhold: Die Organisation der deutschen Fleischversorgung – Eine kritische Darlegung ihrer Mängel und Fortbildungsmöglichkeiten, Berlin 1911.
- Richter, Ernst: Viehnotsrummel – Der wahre Grund der Fleischteuerung, Leutzsch 1911.
- Robertson, George (Hrsg.): The Proposed Tax on Livestock, Considered in Reference to its Probable Effects on the Price of Meat in General and on the Meat-Preserving Industry in Particular, Melbourne 1877.

- Rogers, James E. T.: The Industrial and Commercial History of England Bd. 1, London 1902.
- Rothe, Fritz: Die Fleischversorgung der Großstädte unter besonderer Berücksichtigung der Frage der Preisbildung und der Preisentwicklung dargestellt auf Grund der Verhältnisse der Stadt Cöln, M'Gladbach 1912.
- Schatzmann, Hans: Fleischnot und Einfuhr argentinischen Gefrierfleisches, Zürich 1911.
- Schmid, Eduard: Gegen den Fleischwucher! - Ein Beitrag zur Frage der Fleischversorgung in großen Städten, München 1904.
- Schmoller, Gustav: Die historische Entwicklung des Fleischkonsums, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, Bd. 27 (1871), S. 284-362.
- Schöne, Bruno: Die Fleischversorgung der Provinz Sachsen, Halle 1907.
- Schreiber, S.: Der Transport lebenden Viehs und der Fleischtransport, Hannover 1879.
- Schuster, Adolf N.: Argentinien Bd. 1, Diessen 1913.
- Silbergleit, Heinrich: Ergebnisse der bisherigen Versuche kommunaler Fleischversorgung in den größeren deutschen Städten, Berlin 1913.
- Simmonds, Peter L.: The Animal Food Resources of Different Nations [...], London 1885.
- Sinclair, Upton: Der Sumpf, Berlin 1906.
- Sinclair, Upton: Ist der Sumpf wahr?, Hannover 1907.
- Sinclair, Upton: The Jungle, New York 1906.
- Smith, Adam: Der Wohlstand der Nationen – Buch 1: Entstehung und Verteilung des Sozialprodukts, München 1974.
- Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Die Fleischteuerungen - ihre Ursachen und Mittel zur Abhilfe, M'Gladbach 1907.
- Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Ist unsere deutsche Wirtschaftspolitik „agrarisch“?, M'Gladbach 1911.
- Soziale Volksbibliothek (Hrsg.): Wie hält es die Sozialdemokratie mit dem Bauernstande?, M'Gladbach 1911.
- Soziale Volksbibliothek: Nr. 18: Die gemeingefährliche 'Fleischnot' – Eine Beleuchtung der sozialdemokratischen Taktik, M'Gladbach 1910.
- Spitzer, August: Die Fleischnot – Ihre Ursachen und ihre Bekämpfung, Berlin 1912.
- Staatsarchiv Hamburg: Markt- und Ladenpreise Spezialia 1871-1918, Abt. 314-1 Zoll- und Akzisenwesen, Akte: B VIII Nr. 19.
- Stadt Aachen (Hrsg.): Der Einfluß der am 31. März 1910 erfolgten Aufhebung der Schlachtsteuer auf die Fleischversorgung der Stadt Aachen, Aachen 1911.
- Stevens, Edward C.: James Troubridge Critchell ; Joseph Raymond, A History of the Frozen Meat Trade, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 1 (1913), S. 208-210.
- Süd- und Mittel-Amerika: Fleischeinfuhr aus Argentinien, Nr. 21/22, Berlin, 12. Dezember 1910.
- Swift & Co. (Hrsg.): Die Fleischindustrie der Vereinigten Staaten, Hamburg 1910.
- Swift, Louis F./Van Vlissingen, Arthur: The Yankee of the Yards, New York 1927.
- Tägliche Rundschau: Noch einmal die „Gefährdung des Bauernstandes“, Nr. 444, Berlin, 21. September 1912.

- The South American Journal: Argentine Meat, Nr. 26, 21. Juni 1913.
- The South American Journal: Refrigeration and the Argentine Republic, Nr. 5, 3. August 1912.
- The Times: American Meat Packers and the Farmers - High Prices for Beef Predicted, 23. September. 1913, S. 17.
- The Times: American Meat Packing Scandal, 29. Mai 1906, S. 5.
- The Times: Argentine Meat Trade Competition; Meat Trade Fusion – Details of the Nelson-River Plate Scheme – Capital of Two Millions, 30. März 1914, S. 21.
- The Times: Australia and the American Meat Trade - Government Memorandum, 28. Februar 1911, S. 5.
- The Times: Cattle and Beef - The Upward Tendency of Prices, 8. Juni 1914, S. 14.
- The Times: Combinations in the Meat Trade, 13. Mai 1909, S. 14.
- The Times: Frozen Meat – Its Sources And Destination , 22. Januar 1900, S. 15.
- The Times: Frozen Meat (Leserbrief), 24. Juli 1868, S. 7.
- The Times: Frozen Meat Trade – Increase in Imports, 16. Januar 1914, S. 30.
- The Times: Latest News – The American Meat Packing Scandals, 4. Juni 1906, S. 4.
- The Times: London's Frozen Meat Trade - Storage Facilities at the Docks, 18. Juli 1912, S. 20.
- The Times: New Accommodation for Frozen Meat - Port Authority's Plans, 1. November 1913, S. 22.
- The Times: Openings in Argentina – The Meat Industry, 11. Mai 1914, S. 24.
- The Times: Proposed Meat Trade Amalgamation – River Plate and James Nelson, 24. Jan 1914, S. 8.
- The Times: That the Chicago Meat Packers Should Be [...], 11. Juni 1906, S. 9.
- The Times: The American Meat Packing Scandal – Inspection Bill Passed, 2. Juli 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat Packing Scandal – To the Editor of the Times, 17. September 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat Packing Scandal, 1. Juni 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat Packing Scandals, 14. Juni 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat-Packing Scandals. Proceedings in Congress., 12. Juni 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat-Packing Scandals. Recommendation of the House Committee., 15. Juni 1906, S. 5.
- The Times: The American Meat-Packing Scandals. The President and the House Committee's Recommendations, 16. Juni 1906, S. 7.
- The Times: The American Packing Industry – Increased Home Demands – Results on British Market, 27. Juni 1914, S. 21.
- The Times: The Beef-Packing Industry – Chicago Firms and Argentina, 23. Juli 1909, S. 15.
- The Times: The Meat Trade - Importance of South America - Chief Sources of Supply - Increasing Imports, 8. Juni 1914, S. 18.
- The Times: The Price of Meat (Leserbrief), 3. Dezember 1878, S. 3.
- The Times: The Proposed Dead Meat Industry in Dublin, 17. September 1912, S. 6.
- The Times: The Recent Discussions on the Price of Meat, 31. Oktober 1867, S. 7.

- The Times: The River Plate Meat Trade – Important Establishment to be Closed, 2. Juli 1914, S. 23.
- The Times: The Thawing of Frozen Meat, 5. November 1894, S. 11.
- The Times: Transport Of Frozen Meat, 21. Januar 1914, S. 16.
- Tschierschky, S.: Das Fleischeinfuhr-Verbot. Eine Prinzipienfrage der Deutschen Wirtschaftspolitik, Langenberg 1900.
- Turner, George T.: Cattle Traffic and Cattle Diseases: Their Influence on the Price of Meat. An Appeal to the Public, London 1878.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Food Animals and Meat Consumption in the United States – USDA Department Circular 241, Washington 1924.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Imports and Exports of Agricultural Products – Separate from Yearbook 1920, No. 864, Washington 1921, S. 19.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Live Stock 1920 – Seperate from Yearbook 1920, No. 863, Washington 1921.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Report No. 109 – Meat Situation in the United States, Part I: Statistics of Live Stock, Meat Production and Consumption, Prices, and International Trade for many Countries, Washington 1916, S. 36.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): Report No. 113 – Meat Situation in the United States, Part V: Methods and Cost of Marketing Live Stock and Meats, Washington 1916.
- U.S. Department of Agriculture (Hrsg.): The Market Systems of the Country – Their Usages and Abuses, Washington 1870.
- U.S. Department of Labour (Hrsg.): Wages and Hours of Labor in the Slaughtering and Meat Packing Industry, 1917 – Bulletin of the US Bureau of Labour Statistics No. 252, Washington 1919.
- Verein zur Wahrung der gemeinsamen Interessen des deutschen Handels und der Industrie von Fleisch- und Fettwaren zu Köln a. Rh. (Hrsg.): Über ausländische Fleischwaren und Fleischeinfuhrverbote, Köln 1900.
- Vorwärts (Hrsg.): Materialien zur Frage der Fleischteuerung, Berlin 1910.
- Waltemath, Kuno: Der Kampf gegen Fleischteuerung und Fleischnot, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Bd. 37 (1913), S. 155-179.
- Weld, Louis D. H.: Private Freight Cars and American Railways, New York 1908.
- Wendel, Hermann: Hie Fleischwucher! Hie Gottesgnadentum!, Frankfurt/Main 1911.
- Wolf, Julius: Studien zur Fleischteuerung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 25 (1903). S. 193-231
- Wrenn, John E.: International Trade in Meats and Animal Fats, Washington 1925.
- Zahnbrecher, Franz Xaver/Süskind, Franz: Die Fleischversorgung der Großstädte und die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern, München 1909.