

Beef Around the World – Die Globalisierung des Rindfleisch- handels bis 1914

Boris Loheide

SUMMARY

Boris Loheide: Beef around the World. The Globalization of Beef Markets before 1914

Between 1870 and 1914, beef became part of an international trade network between Argentina, Great Britain and the United States. The driving forces behind market integration were the transport revolution, a growing demand for high quality food and a reorganization of trade policies in the transatlantic world. The transport revolution led to a substantial decrease in freight rates and linked distant markets. After the invention of mechanical refrigeration (ca. 1880) not only grain but also 'dead meat' could now be shipped at competitive prices. Based on a growing population and increasing incomes the British and North-American consumers developed a higher demand for this high value food. Mass-production and economies of scale in the United States and Argentina created new forms of vertically integrated production, enforced further economic expansion and compelled a novel system of finance and distribution.

In der aktuellen Diskussion über die Folgen und Ursachen der seit dem Zusammenbruch des Ostblocks in rasender Geschwindigkeit zunehmenden Verflechtungen der Weltwirtschaft und die Konsequenzen, die daraus zu ziehen seien, finden sich viele Debatten, die so oder ähnlich bereits vor mehr als 100 Jahren geführt wurden. Auch im 19. Jahrhundert stand das Thema der Weltwirtschaft schon einmal für einige Jahrzehnte ganz oben auf der Agenda von Unternehmern und Politikern, schien die Welt immer kleiner und die Abhängigkeit von ausländischen Wirtschaftsräumen und Unternehmen immer größer zu werden. Wie heute ging es dabei um die Ausgestaltung liberaler Wirtschaftspolitik, die Rolle mächtiger Konzerne, Auslandsinvestitionen, industrielle Entwicklung, neue Technologien und günstige Verbraucherpreise.

Eines der bedeutendsten Kapitel dieser im 19. Jahrhundert einsetzenden „Globalisierung“ ist der weltweite Rindfleischhandel. Bereits in der Mitte der 1870er Jahre begannen sich später zu multinationalen Konzernen entwickelnde Vieh- und Fleischhändler („Meatpacker“) damit, von den USA aus die liberalisierten Märkte Europas bzw. Großbritanniens mit Vieh und Rindfleisch zu beliefern. Mit dem Beginn des 20. Jahrhunderts

übernahmen dieselben Konzerne mit hohen Investitionssummen die Fleischindustrie Argentiniens. Von dort aus versorgten sie mit modernster Kühltechnik den Weltmarkt mit Rindfleisch. Folgt man der Definition von Ulrich Beck, begann damit auf den Rindfleisch- und anderen Nahrungsmittelmärkten ein Prozess der „Globalisierung“, in dem transnationale Akteure ursprünglich räumlich und/oder kulturell voneinander getrennte Einheiten wie Nationalstaaten oder Wirtschaftsräume miteinander vernetzten. In einem solchen Prozess lösen sich althergebrachte und räumlich begrenzte Vorstellungen von Souveränität, Macht und Identität auf und machen Platz für globale Vorstellungen, Konflikte und Abhängigkeiten. Beck nennt diesen neuen Zustand „Globalität“. „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.”¹

Weniger differenziert als Beck und streng ökonomisch definieren Kevin O’Rourke und Jeffrey Williamson den Begriff. Sie gehen davon aus, dass Globalisierung mit der Integration vormals räumlich oder auch politisch (durch Zölle oder Handelschranken) voneinander getrennter Massengütermärkte erreicht ist. Theoriegemäß liegt eine solche Marktintegration vor, wenn sich die vormals unterschiedlich hohen Preise auf bisher voneinander getrennten Märkten durch Handel, also den Ausgleich von Angebot und Nachfrage, einander deutlich angenähert haben (Preiskonvergenz), wobei die Transport- und Transaktionskosten stetig gesenkt worden sind, um die immer geringeren Preisunterschiede so lange wie möglich gewinnbringend nutzen zu können. Im theoretischen Idealfall sind am Ende eines solchen Integrationsprozesses die Preise innerhalb des Marktes überall gleich hoch, und noch bestehende Preisdifferenzen basieren ausschließlich auf unterschiedlich hohen Restkosten für den Transport der Güter vom Produktions- zum Konsumtionsort. Wenn der Globalisierungsprozess so weit fortgeschritten ist, dass er die miteinander handelnden Volkswirtschaften bzw. Wirtschaftsräume praktisch dazu zwingt, ihre Struktur an den integrierten Weltmarkt und die internationale Arbeitsteilung anzupassen, sprechen O’Rourke/Williamson davon, dass er einen unabhängigen Einfluss hat.² Im Begriffsschema von Beck entspräche ein solcher Zustand wohl bereits einer Form von „Globalität“, da sich derart umstrukturierte Volkswirtschaften faktisch in einem Zustand befinden, in dem sie sich nicht mehr ad hoc von einander abschotten können.

Eine erste „Teilglobalität“ stellte der global integrierte Getreidemarkt dar, der sich zwischen der Mitte des 19. Jahrhunderts und dem Ersten Weltkrieg aus zwei bis dato nur kontinental integrierten Märkten formte. Der erste dieser beiden Märkte war das sich industrialisierende Nordwesteuropa mit seiner Peripherie, die sich bis ins Baltikum erstreckte und das Zentrum mit Nahrungsmitteln belieferte. Ein zweites industrielles Zen-

1 U. Beck, What Is Globalization?, in: D. Held/A. Mc Grew (Hrsg.), *The Global Transformations Reader*, Cambridge 2000, S. 101.

2 K. H. O’Rourke/J.G Williamson, When did Globalization begin?, in: *European Review of Economic History* 6 (2002), S. 23-50.

trum war an der US-amerikanischen Ostküste entstanden, und seine Peripherie reichte bis in den Mittleren Westen der Vereinigten Staaten. Während diese beiden Märkte sich durch zunehmenden Handel integrierten, dehnten sie sich gleichzeitig weiter aus. Speziell in den industrialisierten Zentren erfuhren sie dabei ein rasantes Bevölkerungswachstum. Die Metropolen an der Ostküste wuchsen vor allem durch eine immer stärkere Einwanderungsbewegung aus Europa, während im sich weiter industrialisierenden Nordwesteuropa die Geburtenzahlen bei sinkender Sterblichkeitsrate zunahmen. Dieses Bevölkerungswachstum sorgte bei gleichzeitiger Verstädterung dafür, dass aus der Peripherie immer mehr Nahrungsmittel in die Zentren geliefert wurden. Möglich wurde das dadurch, dass ein Strom europäischer Aussiedler die „frontier“, also die Grenze des bereits in die atlantische Ökonomie integrierten Gebietes, mit Hilfe von in Eisenbahnlinien und Manufakturen investiertem Kapital aus dem Zentrum immer weiter nach Westen verschob. Als europäische Siedler mit militärischer Unterstützung den „wilden“ Westen von Nordamerika, große Teile Australiens, Südafrika und die südamerikanische Pampa für den globalen Nahrungsmittelmarkt gewonnen hatten, erreichte die Integration ihre maximale Ausdehnung. Sieht man von der Landmasse Asiens einmal ab, war der Markt in seiner Ausdehnung tatsächlich global.³

Aus dieser Globalisierung des Getreidehandels, der damit verbundenen Integration der Weizenmärkte und den aufgrund sinkender Getreidepreise steigenden Lebensstandards entwickelte sich in den industrialisierten Zentren der amerikanischen Ostküste und Großbritanniens eine zunehmende Nachfrage nach Fleisch,⁴ so dass zwischen 1875 und 1914 Rindfleisch zum wichtigsten global gehandelten Agrarprodukt nach Getreide aufstieg. Da die USA sich selbst versorgen konnten, war Großbritannien dabei praktisch einziges Abnehmerland von Bedeutung für das Angebot, das aus den USA und Argentinien, aber auch aus Kanada, Australien, Neuseeland auf den Weltmarkt gelangte. Das britische Viehangebot hatte vor allem in den Gegenden um die englischen Metropolen schon vor dieser Zeit nicht mehr ausgereicht, um die steigende Nachfrage zu befriedigen. So hatten sich die Briten bereits seit dem frühen 19. Jahrhundert darum bemüht, einen funktionierenden nationalen Vieh-Binnenhandel aufzubauen, der allerdings erst um 1830 mit der Einführung der Dampfschiffahrt zwischen Schottland und England den gewünschten überregionalen und massenhaften Charakter erhielt. Dadurch entstand eine Infrastruktur in den Häfen, die es ermöglichte, dass sich das nahe Irland in den folgenden Jahrzehnten zum wichtigsten Vieh-Lieferland für Großbritannien entwickelte. So konnte sich der Fleischmarkt des „Vereinigten Königreichs von Großbritannien und Irland“ national integrieren.⁵

Bereits in den 1850er Jahren führte Großbritannien zusätzliches Vieh aus Kontinentaleuropa und Skandinavien ein, und auch erste Fleischlieferungen erreichten den Hafen

3 C. K. Harley, *The World Food Economy and Pre-World War 1 Argentina*, in: S. N. Broadberry/N. F. R. Crafts (Hrsg.), *Britain in the International Economy*, Cambridge 1992, S. 244-268, S. 244 f.

4 Siehe dazu den Abschnitt über die Triebkraft der „Neuen Nachfrage“ in diesem Artikel.

5 R. Perren, *The Meat Trade in Britain 1840–1914*, London 1978, S. 17, 96 f.

von London, die allerdings ob der noch fehlenden Kühltechnik auf die Wintermonate begrenzt und praktisch unbedeutend blieben. Insgesamt importierten die Briten in den 1850er Jahren auf diese Weise um die vier Prozent des konsumierten Fleisches. Zwischen 1850 und 1870 stieg das Angebot an ausländischem Fleisch auf dem britischen Markt dann um fast 200 Prozent, während das heimische Fleischangebot nur um knapp drei Prozent gewachsen war. In den 1860er Jahren stammte daher bereits rund zehn Prozent des in Großbritannien konsumierten Fleisches aus dem Ausland. Im selben Zeitraum war nicht nur die Bevölkerung weiter gewachsen, sondern auch der Pro-Kopf-Konsum hatte deutlich zugenommen. Und dank des Außenhandels stieg er in den in den folgenden Jahrzehnten noch weiter.⁶

Durchschnittlicher Fleischkonsum im Vereinigten Königreich, pro Jahr

	Heimisch (to)	Import (to)	Gesamt (to)	Pro Kopf (lb)
1841-50	1.014.000	–	1.014.000	86,8
1851-60	1.047.000	–	1.047.000	82,5
1861-70	1.078.000	44.000	1.091.000	87,3
1870-74	1.330.200	131.000	1.209.000	90,0
...				
1890-94	1.410.200	673.000	2.083.700	122,4
1895-99	1.402.000	933.000	2.334.000	130,7

Quelle: Perren, *The Meat Trade* (wie Anm. 5), S. 3; to = Ton (1016 kg),
lb = Pound (453,6 Gramm)

So wurde auch den letzten Zweiflern klar, dass Großbritannien beim Fleisch ebenso wie beim Getreide zukünftig auf den Weltmarkt angewiesen sein würde. Da es in den 1860er Jahren durch die Importe gelungen war, die prinzipiell steigenden Vieh- und Fleischpreise speziell in den englischen Großstädten zeitweise zu stabilisieren oder teilweise sogar zu senken, lehnten britische Farmer den Vieh- und Fleischimport prinzipiell ab und verlangten die Rückkehr zum Protektionismus, allerdings zunächst völlig folgenlos. Stattdessen verschiffte der amerikanische Viehhändler Nelson Morris 1868 probeweise eine erste Ladung Rinder von New York nach Glasgow und London. Doch der Transport über den Atlantik gestaltete sich kompliziert, so dass erst fünf Jahre später die britische Firma „John Bell & Sons“ einen weiteren Versuch unternahm, der tatsächlich zufriedenstellend und profitabel verlief. 1877 waren die USA bereits Großbritanniens wichtigste, nicht zum „Vereinigten Königreich“ gehörende Quelle für Rindvieh – vor Kanada.⁷ Während der transatlantische Viehhandel erfolgreich anlief und auch bereits Kühlfleisch aus den USA in Großbritannien ankam, suchte man dort noch immer nach einer Konservierungsmethode, die auch einen Fleischtransport aus dem viehreichen Argentinien

6 Ebd., S. 69.

7 Ebd., S. 114.

und den eigenen Kolonien (Australien, Neuseeland, Südafrika) ermöglichte. Mehrere hundert teilweise obskurer Verfahren wurden von einem 1866 erstmals zusammen gekommenen Komitee der britischen Gesellschaft der Künste untersucht, ohne dass eines von ihnen hätte überzeugen können.⁸ Am sinnvollsten waren noch die traditionellen Verfahren des Pökeln und Trocknens, dank derer neben US-amerikanischem Schinken und Speck auch gepökelt Rind aus den USA und Argentinien auf den britischen Markt gelangte. Allerdings nahmen die britischen Konsumenten letzteres ebenso wenig als Frischfleischersatz an wie „Liebigs Fleischextrakt“ oder Fleischkonserven, die erstmals Ende der 1860er Jahre aus Australien und Argentinien kamen.⁹

Großbritannien von der Südhalbkugel mit konserviertem, aber dennoch frischem Fleisch zu versorgen, wurde erst mit der Entwicklung direkter mechanischer Schiffskühlung möglich. Die ersten Versuche scheiterten jedoch an der noch unausgereiften und nicht seetauglichen Technik. Bereits 1868 rüstete der französische Erfinder Charles Tellier das Schiff „City of Rio de Janeiro“ für einen Fleischtransport aus Uruguay mit Kühlmechanik aus, doch ein technischer Defekt an der Kühlmaschine beendete die Fahrt frühzeitig. Telliers zweiter Versuch im Jahr 1876 mit der „Frigorifique“ auf der Strecke Rouen-Buenos Aires verlief besser. Er konnte aber noch nicht als bahnbrechender Erfolg betrachtet werden, da große Teile der bei trockener Luft gekühlten Ladung aufgrund des starken Gewichtsverlusts unverkäuflich waren.¹⁰ Ebenfalls ein französisches Projekt war 1877 die Fahrt der „Paraguay“. Sie war mit einer Ladung gefrorenem Schafffleisch von Argentinien nach Frankreich gesegelt, wo die Ladung in tadellosem Zustand ankam. Doch trotz dieses Erfolgs kümmerte man sich nicht um eine kommerzielle Umsetzung der neu entdeckten Handelsmöglichkeiten.¹¹

So blieb es den Australiern überlassen, auf dem Erfolg der „Paraguay“ und des Konzepts des Einfrierens aufzubauen. Geradezu enthusiastisch hatten sich einige britischstämmige Wahlaustralier bereits in den Jahren zuvor der Aufgabe gestellt, das Fleisch der riesigen australischen Rinder- und vor allem Schafferden gekühlt auf die unter Fleischknappheit leidenden Märkte Großbritanniens zu bringen. Dort war das knappe Fleischangebot nationaler Gesprächsstoff, und so träumte der Kühlfleischpionier Thomas S. Mort schon im Jahr 1874 nicht nur von guten Geschäften, sondern hatte tatsächlich die Vision eines globalen, integrierten Lebensmittelmarktes:

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. [...]; [F]or cold arrests all change. Science has drawn aside the veil, and the plan stands revealed.¹²

Wie manch anderer vor ihm erlitt Mort bei seinen Globalisierungsbemühungen jedoch

8 J. T. Critchell/J. Raymond, A History of the Frozen Meat Trade, London 1912, S. 4 ff.

9 Perren, The Meat Trade (wie Anm. 5), S. 68-115.

10 R. Thévenot, A History of Refrigeration Throughout the World, Paris 1979, S. 78 ff.

11 Ebd., S. 81.

12 Critchell/Raymond, A History (wie Anm. 8), S. 20.

buchstäblich Schiffbruch. Seine Testfahrt im Jahr 1876 scheiterte aufgrund fehlender Seetauglichkeit der Eismaschine bereits im Hafen von Melbourne, so dass aus Australien erst 1880 gefrorenes Schaf- und auch Rindfleisch nach London gelangte, und zwar an Bord der von australischen Viehzüchtern finanzierten „Strathleven“. Nach zwei weiteren erfolgreichen Fleischtransporten aus Australien und Neuseeland nach Großbritannien war 1882 die Experimentierphase des Fleischhandels über den Äquator beendet.¹³

Dass die Briten zu diesem Zeitpunkt bereits die nötige Erfahrung und Ausrüstung für den Umgang mit der neuen Ware hatten, verdankten sie dem bereits seit einigen Jahren erfolgreich laufenden Frischfleischhandel über den Nordatlantik, für den es keiner neuen Technik bedurfte. T. C. Eastman aus New York hatte nach einigen Tests im Jahr 1875 seine erste kommerziell zu verwertende Ladung Fleisch nach Großbritannien verschifft. Dank der Kürze und Kühle der Nordatlantikroute konnte er sich dabei auf die Kühlung durch mitgeführtes Natureis und einen großen Ventilator beschränken. Bei Temperaturen um die 0-1°C blieb das Fleisch appetitlich weich und schmeckte den Briten so gut, dass innerhalb von zwei Jahren sieben weitere US-amerikanische Unternehmen in das von Beginn an erfolgreiche Geschäft einstiegen und 1877 bereits 444.043 Cwts.¹⁴ gekühltes Rindfleisch von der amerikanischen Ostküste nach Großbritannien transportierten. Da das Fleisch aber ebenso wie die importierten Rinder vor allem zu den Fleischmärkten in Liverpool geliefert wurde, brachen dort ob der großen Mengen die Preise ein. Gleichzeitig stiegen die Transportkosten aufgrund der starken Nachfrage nach Frachtraum leicht an, ebenso wie die Viehpreise an der Ostküste. Diese frühe Dynamik und der allzu intensive Wettbewerb zwischen den acht Unternehmen brachten der noch jungen Branche heftige Verluste. Einige der beteiligten Firmen schieden schnell wieder aus dem Geschäft aus. Trotz dieses Konkurrenzkampfes erkannten die Briten selbst die Bedeutung der Kühltransporte für die Zukunft ihrer Fleischversorgung nur nach und nach. Das „Select Committee on Cattle Plague and Importation of Livestock“ schrieb 1877 dem deutlich vertrauteren Rindviehhandel trotz der bekannten Seuchengefahr eine weit größere Bedeutung zu und unterstellte dem Kühlfleischgeschäft Unstetigkeit und einen experimentellen Charakter. Seine Eignung für die Versorgung der britischen Nation müsse angezweifelt werden. Diese Skepsis dürfte allerdings auch an der einseitigen Ausrichtung des Gremiums gelegen haben. Mit sechs Viehhändlern und drei Schlachtern bestand es zu 90 Prozent aus Vertretern einer Interessengruppe, der jede Vermarktung von zentral und industriell geschlachtetem amerikanischem Fleisch Marktanteile kostete.¹⁵

Nichtsdestoweniger etablierte sich das Kühlfleisch auf dem britischen Markt, wo es mit „British Beef“ und dem Fleisch von importierten amerikanischen Rindern konkurrierte. 1889 importierten die Briten fast eine Million Cwts. gekühltes Fleisch aus den USA, während aus Argentinien und Australien nur kleine Mengen gefrorener Ware eingeführt wurden. Zehn Jahre später, mit Beginn des Burenkriegs in Südafrika, nahmen die Liefe-

13 Ebd., S. 18-42.

14 Cwt: „Hundredweight“ = 50,8 kg.

15 Perren, *The Meat Trade* (wie Anm. 5), S. 126 ff.

rungen aus Argentinien zu, während Australien den Anschluss auf dem britischen Markt verlor. Im Jahr 1901 erreichten die US-amerikanischen Kühlfleischtransporte mit rund drei Millionen Cwts. ihren höchsten Wert, und bis 1907 verschifften die großen amerikanischen Fleischunternehmen jährlich mehr als zwei Millionen Cwts., um danach ihre Lieferungen rapide zu reduzieren. Da hatte Argentinien jedoch längst aufgeholt, bereits 1905 kam aus der La Plata-Region mehr Rindfleisch, gekühlt oder gefroren, nach Großbritannien als gekühltes Fleisch aus den USA.¹⁶ Die USA stellten ihren Export nach 1913 aufgrund der starken heimischen Nachfrage und des knappen Viehangebots im eigenen Land praktisch ein und wurden vom Export- zum Importland von Fleisch.¹⁷

Die Triebkräfte

Eine solche Globalisierung von Lebensmittelmärkten wurde durch das Zusammenspiel verschiedener Faktoren ermöglicht, die Knut Borchardt zu vier Faktorbündeln zusammengefasst hat. „Industrialisierung“ und die „Erschließung gewaltiger Landmassen“ ergeben zusammen gewaltige neue Produktionsmöglichkeiten und damit ökonomisches Angebotspotential. Die „Revolution des Verkehrswesens“ durch günstige Eisenbahn- und Dampfschifftransporte und die in ihrer Bedeutung umstrittene „Liberalisierung der Handelspolitik“ veränderten die Distribution des neuen Angebots.¹⁸ Parallel dazu stiegen die Realeinkommen, wodurch sich vielerorts die zuvor verheerende soziale Situation verbesserte und die Menschen sich vor allem in den industrialisierenden Zentren stark vermehrten. Bevölkerungswachstum bei steigendem Lebensstandard war dann auch die entscheidende Triebkraft auf der Nachfrageseite der Weltwirtschaft. Durch sie entwickelte sich der globale Rindfleischhandel, durch den die letzte Stufe der globalen Integration der Weltnahrungsmittelmärkte erreicht wurde.¹⁹

Im folgenden werden die Triebkräfte dieser „Neuen Nachfrage“, der Transportrevolution und der Handelspolitik näher beleuchtet, insofern sie für die Globalisierung des Vieh- und Fleischhandels bedeutsam sind.

Die „Neue Nachfrage“

Als „effektive Nachfrage“ bezeichnet der Ökonom prinzipiell getätigten Konsum.²⁰ Im Laufe des 19. Jahrhunderts verschob sich die effektive Nachfrage großer Bevölkerungsteile in den Industriegebieten Großbritanniens und Nordamerikas. Nach dem Ende des Spätmittelalters hatten geringverdienende Menschen zur Deckung ihres grundle-

16 Ebd., S. 131, 164, 170, 213.

17 Mehr dazu im Abschnitte über „Die Integration des atlantischen Rindfleischmarktes“ in diesem Artikel.

18 K. Borchardt, Globalisierung in historischer Perspektive, in: Sitzungsberichte der Bayerischen Akademie der Wissenschaften (Philosophisch-historische Klasse) 2 (2001), S. 21 f.

19 Harley, *The World Food Economy* (wie Anm. 3), S. 246.

20 E. Wöhlken, *Einführung in die landwirtschaftliche Marktlehre*, Stuttgart 1991, S. 19.

genden Kalorienbedarfs vor allem kohlenhydratreiche Nahrung konsumiert,²¹ die infolge schlechter Ernten oft knapp und teuer war.²² Die britische Regierung hob aufgrund hoher Brotpreise und anhaltender Proteste der Betroffenen in den 1840er Jahren die Einfuhrzölle auf Getreide und andere Agrargüter auf und ließ günstige Nahrungsmittelimporte zu. Auf diese Weise führte die grundlegende Nachfrage zur Globalisierung des Getreidehandels.²³

Mit sinkenden Getreidepreisen stiegen schließlich Realeinkommen und Lebensstandard, wodurch sich die effektive Nachfrage veränderte. So entstand aus der Globalisierung des Getreidehandels die „Neue Nachfrage“ nach höherwertigen, tierischen Lebensmitteln. Bei der nächsten großen Lebensmittelteuerung, wie beispielsweise zu Beginn des 20. Jahrhunderts im Deutschen Reich, zeigte sich die neue Nachfragestruktur deutlich. Hatten die Not leidenden Menschen zu Zeiten der „Brotpreisunruhen“ noch Bäckerläden überfallen, um ihren Kalorienbedarf zu stillen, konzentrierte sich ihr Protest jetzt auf die hohen Fleischpreise.²⁴ Großbritannien hatte bereits einige Jahrzehnte zuvor eine ganz ähnliche Situation erlebt. Bevor die Vieh- und Fleischlieferungen aus den USA die Gemüter wieder beruhigten, galt teures Fleisch als das größte Problem des Vereinten Königreichs. „The outcry rose to fever pitch at the height of the industrial boom of the 1870s.“²⁵

Die theoretische Fundierung dieser Entwicklung des Konsumverhaltens lieferte der deutsche Statistiker Ernst Engel bereits im Jahr 1857. Das „Engelsche Gesetz“ besagt, dass Menschen bei steigendem Einkommen relativ weniger Geld für Nahrungsmittel ausgeben und sich stattdessen verstärkt höherwertige Güter leisten. Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln ist also kleiner als 1.²⁶ Das „Engelsche Gesetz“ wurde in vielen Untersuchungen bestätigt, und es wurde zur Basis der wirtschaftshistorischen „Drei Sektoren-Theorie“, mit der Ökonomen die Entwicklung einer traditionellen Agrargesellschaft über den Status der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft zu analysieren bzw. vorherzusagen versuchen.²⁷ Andere Studien haben seine Aussagekraft hinsichtlich der „Neuen Nachfrage“ nach Lebensmitteln geschärft, indem sie feststellten, dass die Einkommenselastizität von Fleisch ebenso wie die von Handwerks- bzw. Industrieerzeugnissen höher als 1 liegt, in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in England und Wales beispielsweise bei geschätzten 1,3.²⁸ Geringverdiener verändern daher bei steigendem Einkommen zunächst ihre Nachfrage nach Nahrungsmitteln, indem sie als ersten Schritt in Richtung Wohlstand relativ weniger Grundnahrungsmittel

21 W. Abel, *Stufen der Ernährung*, Göttingen 1981, S. 33 ff.

22 S. Pollard/D. W. Crossley, *The Wealth of Britain*, London 1968, S. 175 ff.

23 Siehe dazu auch den Abschnitt über „Liberalisierung“ als Triebkraft der Globalisierung in diesem Artikel.

24 C. Nonn, *Verbraucherprotest und Parteiensystem im wilhelminischen Deutschland*, Düsseldorf 1996, S. 23-29.

25 R. Perren, *Taste, Trade and Technology – The Development of the International Meat Industry since 1840*, Aldershot 2006, S. 8.

26 E. Engel, *Die Productions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen*, Zeitschrift des statistischen Bureaus des Königlich Sächsischen Ministeriums des Inneren, 8 & 9 (1857).

27 A. G. B. Fisher, *Production, Primary, Secondary and Tertiary*, in: *The Economic Record* 15 (1939).

28 E. J. T. Collins, *The Agrarian History of England and Wales*, Vol. 7 (1850–1914), Cambridge 2000, S. 111.

und dafür mehr „höherwertige“ tierische Lebensmittel konsumieren.²⁹ Der Konsum von Fleisch steigt also sowohl beim Individuum als auch gesamtgesellschaftlich mit dem zur Verfügung stehenden Einkommen bzw. dem Bruttoinlandsprodukt.

Warum Fleischkonsum überhaupt als begehrenswert erscheint, bleibt dagegen weiterhin ungeklärt. Eine populäre zeitgenössische Theorie des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts besagte, dass die anstrengende aber bewegungsarme Arbeit in stickigen Maschinenhallen eine Ernährung mit viel leicht verdaulichem Eiweiß nötig mache. Man ging soweit, eine mangelhafte Versorgung mit Fleisch als Bedrohung für die Volksgesundheit und die künftige wirtschaftliche Entwicklung der Nation zu betrachten.³⁰ Die dabei verbreiteten Mindestverbrauchsdaten dürften bei so manchem Durchschnittskonsumenten Angst um die eigene Gesundheit hervorgerufen haben.³¹

Ohnehin hätte die Lehre von der Industrialisierung als Anheizer der Fleischeslust gerade auch Kennern der deutschen Geschichte fragwürdig vorkommen müssen. Besagt diese doch im Umkehrschluss, dass in nicht-industrialisierten Ländern weniger Fleisch gegessen werden muss. Dagegen sprachen jedoch ebenso die zeitgenössischen Essgewohnheiten der Argentinier wie auch die Essgewohnheiten der Deutschen im Spätmittelalter. Tatsächlich gab es in der viehreichen La Plata-Region reichlich Fleisch auf dem Teller.³² Und im Spätmittelalter lag der geschätzte jährliche Pro-Kopf-Konsum in deutschen Landen dank geringer Bevölkerungsdichte um die einhundert Kilo, ebenfalls ganz ohne industrielle Arbeit.³³ Wahrscheinlich kommt die männliche Lust auf Fleisch doch mehr aus der Geschichte bzw. den Geschichten des Mannes als Jäger und Krieger. „Krieger sind Fleischesser: Man kennt es von den archaischen Mythen. [...] Fleisch repräsentiert den vermeintlichen Sieg der Männer über die Natur.“³⁴

Die Revolution des Transportwesens

Wo auch immer die Lust auf Fleisch nun letztlich herkam, die „Neue Nachfrage“ und die Verbraucherbeschwerden über zu hohe Preise machten die Notwendigkeit eines bezahlbaren Angebots überdeutlich. Die Verantwortlichen waren längst bereit, Vieh und Fleisch in großen Mengen importieren zu lassen. Letztlich fehlten dafür jedoch trotz Transportrevolution über lange Jahrzehnte die technischen Möglichkeiten. Dank der Eisenbahn konnten vormals isoliert liegende Binnenwirtschaften in regionale und nationale Märkte integriert werden, und moderne Hafenanlagen wurden dank schneller

29 J. B. Orr, *Food, Health and Income – Report on a Survey of Diet in Relation to Income*, London 1936, S. 25, 30, 49, 65 ff.

30 Critchell/Raymond, *A History* (wie Anm. 8), S. 2; Naumann, Friedrich/von Gerlach, Hellmut: *Fleischnot und agrarische Gefahr*, Berlin 1902, S. 5 f; M. C. Gerard, *Fleischsteuerung und Fleischergewerbe*, Mannheim 1913, S. 5.

31 M. C. Gerard, *Fleischsteuerung* (wie Anm. 30), S. 5.

32 A. M. Bergman, *The Frozen and Chilled Transoceanic Meat Industry*, Uppsala 1916, S. 246.

33 Abel, *Stufen der Ernährung* (wie Anm. 21), S. 13.

34 R. Sandgruber, *Das Geschlecht der Esser*, in: R. Walter, *Geschichte des Konsums*, Stuttgart 2004, S. 379-407, hier S. 388 f.

Dampfschiffe zum Dreh- und Angelpunkt des globalen Waren- und Personenverkehrs. Zusammen bildeten sie ein integriertes System moderner landgestützter und mariner Transportmöglichkeiten. Es verringerte die Transportkosten dramatisch und ermöglichte den globalen Handel mit haltbaren und unempfindlichen Massengütern.³⁵ Für den Fleischhandel reichte diese Revolution jedoch nicht aus. Schon für den effizienten Transport von lebendem Schlachtvieh mussten sich die Händler etwas mehr einfallen lassen. Wurde das Vieh zu Anfang tagelang in herkömmliche Eisenbahnwaggons gepfercht, auf stürmischen Schiffsdecks abgestellt oder in stickig-dunkle Schiffsrümpfe gequetscht, entwickelte man in den folgenden Jahrzehnten weniger lebensgefährdende Schiffe und Waggons. Sowohl in den USA als auch in Großbritannien waren die finanziellen Verluste durch verletzte, abgemagerte, tot getrampelte oder über Bord gespülte Tiere einfach zu hoch, und die Proteste von Tierschützern kratzten am Image.³⁶

Parallel zu dieser Entwicklung mühten sich findige Unternehmer, weitere Effizienzvorteile zu gerieren, indem sie nur die essbaren Teile der Tiere verschifften. Für die Fleischtransporte über den kühlen und kurzen Nordatlantik genügte dafür prinzipiell der Einsatz von Kühlmischungen aus Eis, Wasser und Salz, einer Technik die bereits um 600 n. Chr. entdeckt worden war. Mechanische Kühlung existierte zwar seit 1755 als Laborapparatur des Physikers William Cullen aus Glasgow, aber noch nicht als für den regelmäßigen Großeinsatz verwendbare Maschine. Blaupausen gab es jedoch bereits genug. 1834 hatte der Ingenieur Jacob Perkins mit seiner Kompressions-Kältemaschine ein erstes Patent angemeldet, wobei ihm verdichteter Ethyläther als Kühlmittel diene. Binnen der darauf folgenden 25 Jahre hatten Ingenieure und Tüftler die drei wichtigsten Typen von Kältemaschinen und damit die Grundlage für den weltweiten Handel mit Gefrierfleisch entwickelt. Die praktische Anwendbarkeit zur See stand jedoch noch aus.³⁷

1861 gründete der in Australien lebende Engländer Thomas S. Mort die „New South Wales Fresh Food and Ice Company“, die er 1875 um ein Schlachthaus erweiterte. Es war der erste Einsatz von Kühltechnik in der Fleischbranche. Allerdings produzierten alle diese ersten Kühlmaschinen noch keine direkte Kälte, sondern Eis.³⁸ Die Suche nach einer effizienten mechanischen Schiffskühlung für den transkontinentalen Fleischtransport ging also weiter, zumal landgestützte Eismaschinen noch lange nicht auch hochseetauglich waren. 1877/78 gelang die Fahrt mit einer Absorptions-Kältemaschine des Franzosen F. Carré. Da das als Kühlmittel verwendete Ammoniak giftig war und Carrés Maschine zwar erfolgreich tiefgefroren hatte, bei Kühltransporten aber noch unerprobt war, überzeugte die Technik nicht vollständig. Auf der Nordatlantikkroute suchte man schließlich auch nach Alternativen zu den Salzmischungen, da das mitgeführte Eis teuren Frachtraum belegte und bei wirklich heißem Wetter vorzeitig zu schmelzen drohte. Erst

35 Harley, *The World Food Economy* (wie Anm. 3), S. 244 f.

36 R. A. Clemen, *American Livestock and Meat Industry*, New York 1923, S. 196-200; Perren, *The Meat Trade* (wie Anm. 5), S. 158.

37 Thévenot, *A History of Refrigeration* (wie Anm. 10), S. 21-77.

38 H. A. Teuteberg, *Zur Geschichte der Kühlkost und des Tiefgefrierens*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 1 (1991), S. 139-155, S. 147.

mit der Bell/Colemann-Maschine, die 1879 für den T. C. Eastman eine Ladung Rinder- viertel gen Großbritannien auf der „Circassia“ kühlte, war die Technik gefunden wor- den, mit der die Rindfleischmärkte integriert werden konnten.³⁹

Liberalisierung und Handelspolitik

Dass es für findige Unternehmer und Ingenieure überhaupt lohnenswert war, sich Ge- danken über die Technik für Kühlfleischtransporte zu machen, hatte seine Ursache in der Globalisierungstriebkraft der Liberalisierung. 1846 setzte mit der Abschaffung der britischen Getreidezölle die kurze Goldene Ära des Freihandels ein, die spätestens 1860 dank der Meistbegünstigungsklausel im britisch-französischen Handelsvertrag auf Kon- tinentaleuropa übersprang. Infolge dessen begann in den 1870er Jahren die „Getreidein- vasion“, durch die Europa mit günstigem Getreide aus den USA versorgt wurde und der globale Getreidemarkt entstand.⁴⁰

Trotz dieser Initialzündung waren ökonomische Liberalisierungen jedoch keine Trieb- kraft auf Dauer. Während die „Getreideinvasion“ noch anhielt und die Globalisierung des Fleisch- und Viehhandels einsetzte, war die Freihandelsära bereits wieder beendet, ohne dass sich die Warenströme nennenswert verringerten. Knut Borchardt wagt die These, dass der neue Protektionismus am Ende des 19. Jahrhunderts die Globalisierung nicht nur nicht behindert, sondern geradezu gefördert hat.⁴¹ Betrachtet man die Ent- wicklung der Fleischmärkte, sieht man diese These bestätigt.

Aufgrund von 233.699 Rindern, die im Zuge der 1865 ausgebrochenen Rinderpest dahingerafft wurden⁴² und nun als Angebot auf den Fleischmärkten fehlten, erließ die britische Gesetzgebung im Februar 1866 den „Cattle Diseases Prevention Act“. Damit beschränkte sie den eigentlich seit den 1840er Jahren geltenden Freihandel. Importvieh durfte nun nur noch an speziell ausgestatteten Häfen anlanden und auch der Transport durchs Inland wurde reguliert. Obwohl die Freihandelslobby in allen mit dem Thema befassten parlamentarischen Ausschüssen die Mehrheit hatte, setzte die Regierung auf- grund anhaltender Seuchengefahr in den folgenden Jahren immer strengere Auflagen gegenüber den europäischen Nationen durch. Infolge dieses Protektionismus gingen die Viehimporte aus Europa zurück, und das weit viehreichere Nordamerika wurde zur wichtigsten (nicht-irischen) Rinderquelle Großbritanniens.⁴³

War mit dieser Neuorientierung in Richtung USA und Kanada die Globalisierung des Rindfleischhandels eingeleitet worden, veränderte der „Contagious Diseases (Animals) Act“ von 1869 und seine Verschärfung im Jahr 1878 die britische Fleischversorgung

39 J. Sinclair, *Refrigerated Transportation*, London 1999, S. 12, 81. Noch im selben Jahr rüstete die britische Firma auch die „Strathleven“ aus, die im Dezember in Melbourne ablegte und nach dreimonatiger Fahrt in London ankam.

40 Borchardt, *Globalisierung* (wie Anm. 18), S. 22 ff.

41 Ebd., S. 30 ff.

42 R. Throw-Smith, *A History of British Livestock Husbandry*, London 1959, S. 318.

43 Perren, *The Meat Trade* (wie Anm. 5), S. 109-114.

und den transglobalen Handel radikal. Das Gesetz von 1869 sah strikte Kontrollen der Viehimporte aus „disponierten Ländern“ vor, in denen Viehseuchen akut auftraten oder endemisch waren. Tiere aus diesen Ländern mussten direkt am Ankunftshafen binnen zehn Tagen geschlachtet werden. Mit der Verschärfung des Gesetzes 1878 wurden „disponierte Länder“ praktisch die Norm, und auch US-amerikanische Rinder durften jetzt nur noch in zwei Häfen an speziell dafür eingerichteten Kais anlanden. Damit erhöhten sich zum einen schlagartig die direkt zu schlachtenden Viehmengen, zum anderen wurde aus dem Viehhandel ab Hafen nun ein Frischfleischhandel. Viele der Vorteile, die der Viehhandel gegenüber dem Frischfleischhandel für die Händler selbst gehabt hatte, verschwanden nun. Vor allem erhöhte sich das Preisrisiko, da es nicht mehr möglich war, die importierten Tiere für einige Zeit bei Futter und Wasser „zwischenzulagern“, um bessere Preise abzuwarten oder sie zusätzlich zu mästen. So kam es in Hafennähe schnell zu überschwemmten Märkten und sinkenden Preisen. Entsprechend laut wurde aus den Reihen der zur Hafenschlachtung gezwungenen Viehhändler der Ruf nach Kühlhäusern und gekühlten Transportmöglichkeiten, die zumindest eine begrenzte Lagerhaltung und eine effizientere Vermarktung des Fleisches im Landesinneren ermöglichen sollten. Schnell erkannte man die Wirtschaftlichkeit dezentraler Lagerhaltung in der Nähe des Verbrauchers, um die Häfen entlasten zu können, was zu dringend benötigten Investitionen in eine Vermarktungs- und Kühlkette führte. Diese kam aber nicht nur dem Fleisch aus Hafenschlachtung zugute, sondern vereinfachte auch den Handel mit dem gekühlt über den Atlantik transportierten Frischfleisch, das ebenfalls sehr hektisch vermarktet werden musste, sobald es in London oder Liverpool ankam.⁴⁴ Die volkswirtschaftlichen Schäden durch Viehseuchen und die entsprechenden protektionistischen Maßnahmen beförderten also den Frischfleischhandel und damit die Globalisierung des Rindfleischhandels insgesamt. Denn dank deutlich günstigerer Transportkosten eignet sich der Frischfleischhandel besser zur Integration von Fleischmärkten als der aufwändige Handel mit lebendem Vieh.⁴⁵

Eine ganz ähnlich wirkende Maßnahme erließen die britischen Behörden am 30. April 1900, als sie nach dem Ausbruch der Maul- und Klauenseuche in der Provinz Buenos Aires den Viehimport aus Argentinien verboten. Zu diesem Zeitpunkt kamen wöchentlich immerhin bereits um die 2000 Rinder und 10.000 Schafe vom La Plata nach Großbritannien, und man sagte dem Viehhandel eine große Zukunft voraus. Nun war die argentinische Vieh- und Fleischbranche gezwungen, sich schnellstmöglich auf das bereits existierende, aber noch relativ unbedeutende Fleischexportgeschäft zu konzentrieren. Da argentinisches Gefrierfleisch aber keine befriedigenden Preise in Großbritannien erzielen konnte, musste die Produktion von gekühltem Fleisch vorangetrieben werden, wofür sowohl zusätzliches Kapital und modernere Fabriken als auch eine verbesserte Rinder-

44 Ebd., S. 110-117, S. 132.

45 Clemen vertritt die Ansicht, dass der Vieh-Protektionismus dem Kühlfleischhandel zunächst geschadet habe, da er beim Verbraucher Vorurteile gegenüber amerikanischem Fleisch hervorgerufen habe. Siehe Clemen, *American Livestock* (wie Anm. 36), S. 280. Langfristig gesehen ist jedoch der hier vertretenen Bewertung von R. Perren zuzustimmen.

zucht benötigt wurden. Mit Hilfe britischen Zuchtviehs und britischer Geldgeber kam im August 1901 die erste Ladung argentinischen Kühlfleischs in den britischen Häfen an. 1904 nahm mit der „La Plata Cold Storage Co.“ das erste von drei neuen Frigoríficos⁴⁶ seine Produktion auf. Die argentinisch-britische „Smithfield & Argentine Meat Company“ und das komplett argentinisch finanzierte „Frigorífico Argentino“ folgten ein Jahr darauf. Zwar entsprachen diese Fleischfabriken noch nicht dem Standard der US-amerikanischen Schlachthöfe, waren aber modern genug, um für die amerikanischen Konzerne interessant zu sein. 1907 kauften „Swift & Co.“ das Frigorífico der „La Plata Cold Storage Co.“ auf, und binnen weniger Jahre integrierten die amerikanischen Konzerne die argentinische Fleischindustrie in den anglo-amerikanischen Fleischmarkt. Eine Entwicklung, die es ohne die protektionistische Seuchenschutzpolitik der Briten in dieser Form nicht gegeben hätte.⁴⁷

Organisatorische und institutionelle Konsequenzen

Die Globalisierung des Rindfleischhandels hatte gewichtige Folgen. Ausgehend von den USA, lösten sich in den beteiligten Ländern althergebrachte Institutionen der Produktion und der Distribution von Fleisch entweder ganz auf oder veränderten sich dramatisch. Beim Getreidehandel waren solche institutionellen und organisatorischen Veränderungen kaum zu beobachten. Der überregionale und transkontinentale Viehhandel war anspruchsvoller, da den hohen Transport- und Transaktionskosten (durch Tod, Verletzungen und Gewichtsverlust der Tiere) mit Innovationen im Bereich Waggon- und Schiffsbau begegnet werden musste. Doch zumindest verdarb das Vieh nicht und Lieferverzögerungen konnten mit ein paar Tagen Extrafütterung ausgeglichen werden. Die traditionelle Vermarktung vom Züchter über den Händler bis zum Schlachter blieb bestehen und mit ihr auch kleinere Unternehmen, die den Wettbewerb in Gang hielten. Als zwischen 1870 und 1880 in den USA die moderne Fleischindustrie entstand, kam es jedoch zu drastischen Veränderungen. Assoziierte man bis dahin das Fleischpacken vor allem mit der meist lokalen und saisonalen Schweinefleischverarbeitung,⁴⁸ entwickelten sich die Rindfleischpacker zu zentral und industriell produzierenden, vertikal integrierten und global operierenden Konzernen. Ihre Ware, frisches und leicht verderbliches Rindfleisch, stellte den Handel vor ganz neue organisatorische Herausforderungen und Möglichkeiten, die einschneidende institutionelle Veränderungen nach sich zogen.⁴⁹

Zentralisierung und Industrialisierung

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts war der Handel mit Vieh und Fleisch stark beschränkt. Die Schlachtsaison begann im Herbst und dauerte nur wenige Monate, in denen eine weitere Mast für die Farmer zu teuer gewesen wäre. Selbst die Größten der Branche,

46 Frigorífico = Gefrier- bzw. Kühlfleischfabrik.

47 S. G. Hanson, *Argentine Meat and the British Market*, London 1938, S. 130-146.

48 M. Walsh, *The Rise of the Midwestern Meat Packing Industry*, Lexington 1982.

49 Harley, *The World Food Economy* (wie Anm. 3), S. 259.

die sich bereits in den 1830er Jahren in Cincinnati konzentriert hatten, verzichteten aufgrund dieser Saisonalität auf den Aufbau kapitalintensiver und fixkostenlastiger Produktionsanlagen. Schlachtung, Verarbeitung und Versand blieben in der Regel getrennt, und der Wettbewerb zwischen vielen kleinen und mittelgroßen Unternehmen war garantiert. Sie übernahmen nach der Öffnung der britischen Märkte in den 1840er Jahren auch die transnationale Vermarktung. Fleischpacker aus Chicago verkauften ab Mitte der 1840er Jahre größere Mengen gepökelt Rind nach Großbritannien.⁵⁰ Spätestens von 1847 folgten Schinken und Speck vom Schwein.⁵¹

In diesen Jahren begann der Aufstieg Chicagos zum Zentrum der US-amerikanischen Fleischindustrie. Das sich verdichtende Schienennetz schloss die Stadt sowohl an die Rinderzuchtgebiete im Süden und Westen als auch an die Fleischmärkte an der Ostküste an. Als während des Bürgerkriegs der Mississippi für die kommerzielle Schifffahrt blockiert war, stieg die Eisenbahn endgültig zum wichtigsten Verkehrsmittel für den Viehhandel und die Packer auf. 1865 öffneten die von den Eisenbahnen finanzierten „Vereinigten Viehhöfe“ von Chicago ihre Pforten. Aufgrund des riesigen, das ganze Jahr geöffneten Marktes inklusive Gleisanschluss führte nun für niemanden aus der Vieh- und Fleischbranche mehr ein Weg an Chicago vorbei.⁵²

Damit wurde Chicago zum ersten sozialen Zentrum der US-amerikanischen Fleischwirtschaft. Hier trafen nicht nur Käufer und Verkäufer von Vieh aufeinander, sondern es siedelten sich auch Schlachthöfe, Abdecker, Viehhandelsagenturen und sogar Kreditinstitute an, die alle am Geschäft mit dem Vieh verdienten.⁵³ Die Zeit der verlustreichen Viehtrails, mit denen seit Beginn des 19. Jahrhunderts zwischen April und August die ständig wachsende Bevölkerung der US-amerikanischen Ostküste mit Vieh versorgt wurde, war endgültig vorbei. Texas stieg nach dem Bürgerkrieg zur wichtigsten Viehregion auf. Dort, wo die neuen Ost-West-Eisenbahnlinien die Routen der alten Texas-Chicago-Trails kreuzten, entstanden nun riesige Viehbahnhöfe, die berüchtigten „Cowtowns“. Im September 1867 verließen die ersten zwanzig Waggons mit Texasrindern das bis dato unbedeutende Abilene gen Norden, und die Eisenbahnunternehmen begannen, massiv in die nötige Infrastruktur für das neue Geschäft zu investieren: Verladerampen, Fütterungsstationen und Viehwaggons wurden gebaut.⁵⁴

Gleichzeitig mühten sich die Bahngesellschaften nach dem Bürgerkrieg, das Fleischpacken auch weiter westlich zu etablieren, um so die Fleischpacker in einen Wettbewerb zu treiben, die Viehpreise zu erhöhen und mehr Verkehr auf ihre Schienen gen Ostküste zu bringen. Das motivierte einige Packer in Chicago dazu, die Idee einer zentralisierten und effizienten Fleischverarbeitung und -vermarktung zu entwickeln. Die Umsetzung dieser

50 M. Yeager, *Competition and Regulation – The Development of Oligopoly in the Meat Packing Industry*, Greenwich 1981, S. 1-17.

51 R. Perren, *Big Business and its Customers – The European Market for American Meat from 1840 to 1939*, in: *The Journal of European Economic History* 32 (2003), S. 591-620, S. 593 f.

52 Yeager, *Competition and Regulation* (wie Anm. 50), S. 12 ff.

53 W. F. Williams/T. T. Stout, *Economics of the Livestock-Meat Industry*, New York 1964, S. 207 ff.

54 Clemen, *American Livestock* (wie Anm. 36), S. 72 ff., 193-201.

Idee traf jedoch auf ähnliche Schwierigkeiten wie der ambitionierte Plan, Großbritannien aus Übersee mit Frischfleisch zu versorgen.⁵⁵

Zu jener Zeit waren die Transportkosten für Vieh besonders hoch, da sich die mächtigen Eisenbahnunternehmen in den 1870er Jahren zu einem funktionierenden Preiskartell zusammengeschlossen hatten. Der Bostoner Vieh- und Fleischhändler Gustavus Swift plante, diese Kosten dramatisch zu reduzieren, indem er nicht das ganze Rind, sondern nur die essbaren 40 Prozent zu den Verbrauchern an die Ostküste schickte. Vor ihm hatten bereits die Fleischpacker George H. Hammond und Nelson Morris halbwegs erfolgreich mit ähnlichen Transporten experimentiert, waren aber aufgrund der unventilierten und kompliziert zu beladenden „Eiskästen auf Rädern“⁵⁶ nicht über das traditionelle saisonale Geschäft hinausgekommen. Swift begann einen eigenen Kühlwaggon zu entwickeln. Als die Blaupausen 1875 fertig waren, weigerten sich die Eisenbahnlinsen jedoch, den neuen Spezialwaggon zu bauen. Schließlich waren sie massiv in den konkurrierenden Viehhandel involviert. Also ließ Swift die Waggonen selber bauen und begann die Märkte im Nordosten der USA mit geschlachtetem Kühlfleisch aus Chicago aufzurollen. Das Wagnis funktionierte, andere Packer stiegen in das Geschäft ein und bereits 1884 verarbeiteten die „Großen Vier“ (Swift, Armour, Morris, Hammond) 84 Prozent aller in Chicago geschlachteten Rinder. Fünf Jahre später waren es schon 89 Prozent.⁵⁷ Beherrscht wurde die neue Art der Fleischverarbeitung von der Effizienz der industriellen Massenproduktion. Das Fließband, Symbol der neuen Fertigungsart, hatten Schlachter aus Cincinnati bereits in den 1860er Jahren als so genannte „Disassembly Line“. In Chicago perfektioniert, wurde damit aus dem Handwerk des Schlachtens, Ausnehmens und Zerteilens eines Tieres nun eine Abfolge einzelner automatisierter Handgriffe.⁵⁸ Dank niedriger Kosten konnten die Fleischkonzerne nun die traditionell arbeitenden Schlachter systematisch verdrängen oder sie dazu zwingen, Kühlfleisch aus Chicago ins Angebot aufzunehmen, zunächst im Nordosten der USA, später überall im Land. Daran konnte auch die „National Butchers Protective Society“ nichts ändern, die 1887 als Interessenvertretung der Schlachter gegründet wurde. 1894 war New England endgültig in der Hand der Fleischpacker.⁵⁹

Vertikale Integration und Kartellbildung

Das Schicksal der selbstständigen Schlachter zeigt, dass die Umstrukturierung der US-amerikanischen Fleischwirtschaft mit zentralen Viehmärkten und industrialisierter Produktion noch nicht am Ende war. Mit ihren eigenen Kühlwaggonflotten konnten die Fleischpacker auch die Art und Weise umkrepeln, auf die Fleisch vermarktet und ab-

55 Yeager, *Competition and Regulation* (wie Anm. 50), S. 50. „There were no master plans to follow to develop the trade, and the few interested packers wrestled with many difficulties during the late 1860s and the 1870s.“

56 J. W. Oliver, *Geschichte der Amerikanischen Technik*, Düsseldorf 1959, S. 387.

57 Yeager, *Competition and Regulation* (wie Anm. 50), S. 52-67.

58 W. Licht, *Industrializing America*, London 1995, S. 112 ff.

59 Clemen, *American Livestock* (wie Anm. 36), S. 242 ff.

gesetzt wurde, sie waren sogar dazu gezwungen. Denn die zentrale Massenproduktion war bei den Stückkosten zwar konkurrenzlos günstig, barg aufgrund der Empfindlichkeit der Ware und dem Zwang zur maximalen Auslastung der Anlagen aber auch große Verlustrisiken. Um das Fleisch überhaupt ebenso massenhaft verkaufen wie produzieren zu können, brauchte es kontrollierte Qualität, eine funktionierende Kühlkette und eine schnelle Belieferung der Abnehmer. Qualitätskontrolleure, Eislieferanten, Groß- und Einzelhandel mussten also wie Glieder einer Kette reibungslos ineinander greifen.

Bis zum Zeitalter der Industrialisierung waren diese verschiedenen Funktionen (Rohstoffbeschaffung, Produktion, Transport, Vertrieb) eines Produktionsprozesses durch eine gewisse Anzahl selbstständiger, funktional spezialisierter Unternehmen wahrgenommen worden. Die Unternehmen koordinierten ihre Funktionen über den Markt. Im günstigsten Fall stellten Anbieter und Nachfrager, beispielsweise von Transportdienstleistungen, dort den Kontakt her und handelten Vertragsbedingungen und Preise miteinander aus. Gewisse Machtgefälle zwischen den Partnern existierten dabei natürlich aufgrund unterschiedlicher Betriebsgrößen oder Marktanteile. Die Unternehmen waren jedoch zumindest prinzipiell unabhängig voneinander. Mit der kapitalintensiven Industrialisierung wuchsen die Unternehmen zwangsläufig und gingen dazu über, viele der Funktionen eines Produktions- und Vertriebsprozesses zusammenzuführen und den Ablauf betriebsintern zu koordinieren und zu planen.⁶⁰

Auch Gustavus Swift⁶¹ (1839–1903) und seine Konkurrenten entschieden sich für diesen Weg, schließlich blieb ihnen aufgrund der mangelnden Kooperation der Eisenbahnen und der Schlachter zumindest zu Beginn auch gar nichts anderes übrig. So wurde in der Fleischindustrie ein bis dahin kaum gekanntes Maß an vertikaler Integration erreicht. Swift hatte als erster ein völlig neuartiges Vertriebssystem um den Kühlwaggon herum errichtet. Nach dem Bau gekühlter Lagerhäuser übertrug Swift regionalen Verkaufsagenten die Verantwortung dafür, dass lokale Metzger und Ladeninhaber mit Produkten aus Chicago beliefert wurden und sie auch anboten. Gleichzeitig hatten sie die Zentrale über die regionale Nachfrage zu informieren und vor Ort Reklame zu schalten.⁶² Swift setzte dabei zunächst auf Kooperation. Wurde sie ihm verweigert, erstritt er sich seine Marktanteile in harten Preiskämpfen. Swifts bedeutendster Konkurrent war der bereits als „Schweinebaron“ bekannte Phillip D. Armour (1832–1901). Er integrierte noch konsequenter und setzte bei seinem Einstieg ins Rindfleischgeschäft von Beginn an auf eigene Niederlassungen. Und auch an anderer Stelle verließen sich die Fleischkonzerne nicht auf den Markt als Medium der Koordination. So schlug Swift schon bald sein eigenes Natureis, um nicht auf potentiell unzuverlässige Eislieferanten angewiesen zu sein.⁶³

Vor allem bemühten sich die Fleischkonzerne um die Kontrolle der großen Viehmärkte. Einerseits wollten sie so ihre Versorgung mit Vieh garantieren, andererseits verdienten

60 M. North (Hrsg.), *Deutsche Wirtschaftsgeschichte*, München 2005, S. 248.

61 L. F. Swift/A. van Vlissingen, *The Yankee of the Yards – the Biography of Gustavus Franklin Swift*, London 1927.

62 Licht, *Industrializing America* (wie Anm. 58), S. 144.

63 Yeager, *Competition and Regulation* (wie Anm. 50), S. 61–65.

sie auf diese Weise am profitablen Geschäft der Märkte und der dort angesiedelten Unternehmen selbst. Wichtigstes Mittel zur Erlangung der Kontrolle waren ihre Standortentscheidungen. Als größte Viehkäufer hing an ihnen der Umsatz des Marktes. Um ihren Willen zu bekommen, genügte es meist, mit Abwanderung zu drohen bzw. die Eröffnung einer Fabrik anzubieten.⁶⁴

Als Armour & Co. 1885 mit dem Kauf der „Wahl Brothers Glue Factory“ ins Klebstoffgeschäft einstieg, begannen die Fleischfirmen auch andere industrielle Fertigungen in ihre Unternehmen zu integrieren. Dem Klebstoff folgten Dünger, Bürsten, Matratzenfüllung, Tinte, Chemikalien, Medikamente etc. Die Rohstoffe dafür gewannen sie aus den Schlachtabfällen, die lokal arbeitende Metzger und Packer jahrhundertlang einfach weggeworfen hatten: Blut, Innereien, Haare, Hörner, Knochen.⁶⁵ Durch diese nahezu hundertprozentige Verwertung der Tiere stieg die Effizienz der Fleischfabriken weiter an. Die zusätzlichen Einnahmen ermöglichten es den Packern, ihr Fleisch selbst – wo nötig – billiger als das ihrer weniger stark integrierten Konkurrenten anzubieten und ihnen Marktanteile abzunehmen.⁶⁶ Ihre dadurch stetig zunehmende Marktmacht nutzten die Konzerne von 1880 an, um gemeinsam den Wettbewerb zu untergraben. Bereits 1905 verfasste Charles E. Russell seine populäre Anklage gegen den „American Beef Trust“, in der er den Fleischkonzernen systematische Marktmanipulationen zum Nachteil von Viehzüchtern, Konkurrenten und Verbrauchern vorwarf,⁶⁷ obwohl eine offizielle Untersuchung die Unternehmen kurz zuvor von derlei Vorwürfen entlastet hatte – allerdings auf Basis einer Datenlage, die kaum Aussagekraft besaß. Eine von US-Präsident Wilson 1917 eingesetzte Kommission bestätigte schließlich praktisch alle Vorwürfe, die bereits seit Jahrzehnten gegenüber den Fleischkonzernen erhoben worden waren.⁶⁸ „The rise to power and dominance of the Big Five in the period from 1880 to 1920 can be attributed to their dominance of the capital intensive central yard and distribution system and the use of anticompetitive forms of market conduct.“⁶⁹

Direktinvestitionen und das Entstehen der „Global Player“

Die Chicagoer Fleischbarone veränderten nicht nur radikal das Gesicht des amerikanischen und britischen Fleischhandels, sie hatten auch ihren Anteil daran, dass zu Beginn des 20. Jahrhunderts endgültig eine neue Ära der Auslandsinvestitionen eingeläutet wurde. Bereits um 1890 hatten führende US-amerikanische Unternehmen verschiedenster Branchen im Ausland investiert, zumeist dort, wo zahlungskräftige Kundschaft vorhan-

64 R. J. Arnould, Changing Patterns of Concentration in American Meat Packing, 1880–1963, in: Business History Review 45 (1971), S. 18–34, S. 23.

65 J. M. Skaggs, Prime Cut, Texas 1986, S. 42.

66 J. Hirsch, Das Amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1926, S. 48 f.

67 C. E. Russell, The Greatest Trust in the World, New York 1905.

68 Williams/Stout, Economics (wie Anm. 53), S. 630 ff.

69 Arnould, Changing Patterns (wie Anm. 64), S. 20.

den war, in Kanada oder Europa.⁷⁰ Ziel der Packer war Argentinien, ein Land, das bereits über reichliche Erfahrungen mit ausländischen und vor allem britischen Investitionen verfügte.⁷¹ Bis zu diesem Zeitpunkt kam das Geld der ausländischen Investoren, wie in den meisten anderen Ländern auch, vor allem als Portfolio-Investitionen ins Land, d. h. die Investoren waren zwar an einer hohen Rendite interessiert, nahmen aber meist keinen direkten Einfluss auf die operativen Geschäfte des finanzierten Unternehmens, meist staatliche bzw. kommunale Infrastrukturprojekte und Eisenbahnunternehmen.⁷²

1907 begannen die US-amerikanischen Fleischkonzerne jedoch damit, große Mengen Kapital direkt in die argentinische Fleischwirtschaft zu investieren und sich durch den Kauf bereits bestehender Fabriken nicht weiter vertikal, sondern vielmehr horizontal zu integrieren.⁷³ „Swift & Co“ kaufte in diesem Jahr mit dem Frigorífico „La Plata“ den argentinischen Branchenprimus auf, 1909 wurde „La Blanca“ von der „National Packing Company“, einer gemeinsamen Firma der „Großen Drei“ (Swift, Armour und Morris), übernommen, und „Sulzberger & Sons“ (S&S) verhandelten zur selben Zeit mit dem „Frigorífico Argentino“. Damit übernahmen die US-amerikanischen Konzerne quasi aus dem Stand rund die Hälfte der argentinischen Kühl- und Gefrierfleischproduktion und fachten damit die Debatte um die Macht der amerikanischen Packer auch in Argentinien kräftig an. Britische Kapitalgeber sahen darob ihre Interessen bedroht und suchten die Hilfe der einflussreichen argentinischen Viehzüchter und der britischen Regierung.⁷⁴

Damit hatten sie jedoch keinen Erfolg, da der Markteintritt der US-amerikanischen Konzerne sowohl der Interessengruppe der argentinischen Viehzüchter und damit großen Teilen der am La Plata herrschenden Agraroligarchie als auch den britischen Verbrauchern, also den Wählern der Regierung in London, nur Vorteile brachte. Die von Chicago aus kontrollierten Firmen zahlten Höchstpreise für gutes Vieh, trieben damit die Rinderpreise in Argentinien stetig nach oben und dämpften so die Rivalitäten innerhalb der Züchtermgemeinschaft, was deren Diskussion über die Macht der US-amerikanischen Konzerne deutlich entspannte. In Großbritannien profitierten die Verbraucher vom hochwertigen und günstigen Kühlfleisch aus Argentinien, so dass auch die britische Regierung nicht bereit war, gegen die amerikanischen Konzerne und ihre Fleischlieferungen vorzugehen.⁷⁵ Ende 1910 begannen die amerikanischen Konzerne die argentinische Fleischwirtschaft in einen gnadenlosen Preiskampf zu führen, um ihre Marktanteile auf Kosten der argentinischen und britischen Frigoríficos zu steigern. Der britische Markt wurde dermaßen mit Rindfleisch überschwemmt, dass die Preise einbrachen und die weniger effizienten Frigoríficos Verluste einfuhren. Ein Jahr nach Beginn des Preiskampfes akzeptierten die britischen und argentinischen Fleischfabriken die Bedingungen

70 M. Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Harvard 1970, S. 65 f.

71 Siehe dazu u. v. a.: Lewis, Colin M.: *British railways in Argentina (1857–1914)*, London 1983.

72 C. Torp, *Weltwirtschaft vor dem Weltkrieg – Die erste Welle ökonomischer Globalisierung vor 1914*, in: *Historische Zeitschrift* 279 (2004), S. 561–609, S. 589 f.

73 Wilkins, *The Emergence* (wie Anm. 70), S. 189.

74 Hanson, *Argentine Meat* (wie Anm. 47), S. 146–151.

75 Perren, *Taste, Trade and Technology* (wie Anm. 25), S. 68.

der US-amerikanischen Konzerne für ein Abkommen, dass die Höhe der argentinischen Fleischlieferungen nach Großbritannien und die Anteile der einzelnen Unternehmen daran regelte. Im Ergebnis erhielten die Tochterunternehmen der US-amerikanischen Konzerne 41,35 Prozent, die britischen Unternehmen 40,15 Prozent und die Argentinier nur 18,5 Prozent der Anteile. Am 5. April 1913 entfachten die von Chicago kontrollierten Frigoríficos einen zweiten Preiskampf, der bald die gewünschte Wirkung zeigte und die Konkurrenten des „American Beef Trust“ dezimierte. Im Herbst konnten „S&S“ endlich das schon lange Zeit ins Auge gefasste „Frigorífico Argentino“ übernehmen, und im Januar 1914 schlossen sich die Unternehmen „River Plate“ und „Las Palmas“ zur „British & Argentine Meat Company“ zusammen. Fünf Monate nach dieser zweiten Marktberreinigung stimmte die vorgeführte Konkurrenz einem weiteren Abkommen zu den Bedingungen der US-amerikanischen Konzerne zu, demzufolge für die argentinischen Fabriken nur noch 11,86 Prozent vom argentinischen Exportgeschäft übrig blieben, während die Tochterunternehmen der US-amerikanischen Konzerne nun auf den Löwenanteil von 58,5 Prozent kamen, der beim besonders profitablen Kühlfleisch sogar noch höher gelegen haben dürfte.⁷⁶ Den Rest von 29,64 Prozent übernahmen die britisch geführten Unternehmen. So stiegen die US-amerikanischen Fleischkonzerne zu den größten Produzenten und Exporteuren von argentinischem Kühlfleisch auf.⁷⁷

Diese realwirtschaftlichen Folgen der Direktinvestitionen aus Chicago in Argentinien werfen ein neues Licht auf die traditionelle Interpretation nationaler Handelsstatistiken, der zufolge Argentinien die USA kurz vor dem ersten Weltkrieg als wichtigsten Rindfleischlieferanten der Welt ablöst und ihre Marktanteile übernahm. Diese Lesart entspricht der klassischen Außenwirtschaftstheorie, die von internationalen Wirtschaftsbeziehungen, also dem Handel zwischen Nationalstaaten ausgeht. Tatsächlich handeln aber zumeist nicht Staaten, sondern einzelwirtschaftliche Akteure wie Unternehmen oder Personen miteinander, so dass es weniger um internationale als um globale Wirtschaftsbeziehungen geht.⁷⁸ Konzentriert man sich auf die Unternehmen und legt die Prozentzahlen des zweiten Exportabkommens der argentinischen Fleischwirtschaft zugrunde, erkennt man deutlich, dass nicht die USA von Argentinien abgelöst wurden, sondern die Fleischkonzerne aus Chicago einfach ihr eigenes Auslandsgeschäft an den La Plata verlagert hatten.

Die Integration der atlantischen Rindfleischmärkte und der nationalistische Globalisierungs-Backlash

Dass es die Fleischkonzerne aus den Vereinigten Staaten überhaupt nach Argentinien gezogen hatte, lag daran, dass der Vieh- und Fleischpreis in den USA bereits Anfang des 20. Jahrhunderts so hoch und das Viehangebot so knapp war, dass sie ein Wegbrechen ihres Auslandsgeschäfts hatten absehen können. Tatsächlich standen die Preise in

76 Hanson, *Argentine Meat* (wie Anm. 47), S. 183.

77 P. H. Smith, *Politics and Beef in Argentina*, London 1969, S. 56-69.

78 E. Koch, *Globalisierung der Wirtschaft – über Weltkonzerne und Weltpolitik*, München 2000, S. 4.

den USA kurz vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs den Preisen in Großbritannien, die nach einem Einbruch in den 1880er und 1890er Jahren ebenfalls wieder gestiegen waren, kaum noch nach. Der verbliebene Preisunterschied reichte nicht aus, um Fleisch aus den USA noch gewinnbringend nach Großbritannien liefern zu können. Globaler Handel hatte den nordatlantischen Markt für Rindfleisch innerhalb von knapp 40 Jahren vollständig integriert.⁷⁹ Die Ursachen der Teuerung in den USA lagen in erster Linie auf der Nachfrageseite. Die „Neue Nachfrage“ hatte das heimische Angebot vollständig absorbiert. Doch auch angebotsseitig gab es Probleme, da in den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg der US-amerikanische Viehbestand und mit ihm die Zahl der zur Fleischgewinnung vermarkteten Rinder deutlich abgenommen hatte, da immer mehr Viehzüchter auf Getreidebau umschwenkten.⁸⁰ Ein Grund dafür waren sicherlich die allseits kritisierten Preisabsprachen der Fleischkonzerne, mit denen sie die Viehzucht unattraktiv gemacht hatten.⁸¹

Zwischen 1900 und 1910 ging die US-amerikanische Produktion von Schlachtrindern um 18 Prozent zurück. Um ihre Investitionen in Großbritannien nicht zu verlieren und ihre Marktanteile auf der Insel zu halten, benötigten die Konzerne aus Chicago eine neue Quelle für günstiges Vieh – und fanden sie in Argentinien.⁸² Geradezu in Windeseile integrierten die US-amerikanischen Fleischkonzerne die argentinische Fleischwirtschaft in den nordatlantischen Markt. Sie erhöhten die Kapazitäten ihrer *Frigoríficos*, reorganisierten die Produktion und motivierten die Viehzüchter am La Plata zu einer Verbesserung der Herden, indem sie die Preise für Topqualität gezielt steigerten. Auf ihrem Absatzmarkt Großbritannien drückten sie dagegen die Fleischpreise zeitweise unter die Preise, die in Argentinien für weit schlechteres Fleisch gezahlt werden mussten. Eine Preisgestaltung, die den Konzernen natürlich nicht dauerhaft zum Vorteil gereichen konnte, aber deutlich macht, dass die vor allem für den Export produzierende Fleischwirtschaft in Argentinien binnen weniger Jahre vollständig in den Weltmarkt integriert worden war.⁸³

Die Umtriebigkeit der neuen multinationalen Unternehmen förderte aber nicht nur den Prozess der Globalisierung, indem sie die Preise auf den bisher voneinander getrennten Märkten sich immer weiter annähern ließen. Sie riefen auch Widerstände gegen die Dominanz des Weltmarktes und diffuse „ausländische Einflüsse“ hervor.⁸⁴ Auf dem Höhepunkt der Fleischteuerung im Deutschen Reich nach der Jahrhundertwende und der dadurch angesprochenen Debatte um die „Fleischnot“ wurden die Chicagoer Fleischkonzerne zum erklärten Feind einflussreicher national-konservativer und agrarprotek-

79 Harley, *The World Food Economy* (wie Anm. 3), S. 247.

80 G. E. Putnam, *Supplying Britain's Meat*, London 1923, S. 71.

81 Frankfurter Zeitung, *Die Fleischnot in den Vereinigten Staaten* in Nr. 246 vom 5. September 1912.

82 Putnam, *Supplying Britain's Meat* (wie Anm. 80), S. 74 ff.

83 Bergman, *The Frozen and Chilled* (wie Anm. 32), S. 26.

84 Wilkins, *The Emergence* (wie Anm. 70), S. 101.

tionistischer Globalisierungsgegner.⁸⁵ In Australien drohte die Regierung den Konzernen im Jahr 1911 sogar mit gesetzlichen Maßnahmen, sollten sie in Zukunft versuchen, mit ihren „skandalösen und gnadenlosen“ Methoden auch die australische Fleischproduktion zu monopolisieren.⁸⁶ Der Einfluss der global agierenden Fleischkonzerne auf die Globalisierung nicht nur der Fleischmärkte ging also weit über ihr aktuelles operatives Geschäft und ihrem Beitrag zur Integration von Märkten hinaus. Mit ihren monopolkapitalistischen, produzenten- und verbraucherfeindlichen Geschäftsmethoden heizten sie global die Ängste vor wirtschaftlichem Abstieg genauso an wie Sorgen um die eigene kulturelle Identität und ökonomische Souveränität. Sie lösten Misstrauen gegenüber der internationalen Arbeitsteilung aus und verstärkten damit den Trend zum nationalistischen Protektionismus, dessen Aufkommen Jürgen Osterhammel und Niels Petersson in den Jahren nach 1880 erkennen und als „Politisierung der Globalisierung“ bezeichnen.⁸⁷ Auf diese Weise lösten die multinationalen Konzerne den militärischen und ökonomischen Globalisierungs-Backlash der Kriegs- und Zwischenkriegsjahre mit aus.

Fazit

Als sich nach dem Getreidehandel auch der Handel mit Rindfleisch zu globalisieren begann, bekam der Prozess der Globalisierung eine neue Dimension. Beruhte er bis dahin praktisch ausschließlich auf der existenziellen Nachfrage der Menschen nach Grundnahrungsmitteln, hatte er sich nun dadurch, dass er durch günstiges Brot den Lebensstandard der Menschen gesteigert hatte, die Grundlage für seine eigene Expansion geschaffen. So generierte die „Neue Nachfrage“ nach tierischen Nahrungsmitteln nicht nur ihr eigenes Angebot in Form des nordamerikanischen und transatlantischen Viehhandels, sie rief zudem radikale institutionelle Veränderungen hervor. Da aufgrund hoher Transport- und veterinärmedizinischer Folgekosten der Viehhandel keine Basis für sinkende Kosten in der Fleischproduktion und beim Fleischvertrieb bot und eine echte Integration der atlantischen Fleischmärkte nicht ermöglichen konnte, erzwang die „Neue Nachfrage“ das Entstehen einer zentralisierten Fleischindustrie. Um ihre fixkostenintensiven Anlagen jederzeit auslasten zu können, integrierten die größten der neuen Fleischindustriellen sowohl Rohstoffbeschaffung und Vermarktung als auch die Produktion so genannter Nebenprodukte in ihre Unternehmen und schalteten den Markt als Medium zur Ressourcenallokation weitgehend aus. So entstanden riesige, vertikal integrierte, hierarchisch organisierte Konzerne, die zu den ersten wirklich marktbeherrschenden „Global Players“ in der Geschichte der Globalisierung aufstiegen. Durch die Ausübung ihrer Marktmacht setzten sie sowohl Vieh- als auch Fleischpreise nach Belieben fest, trieben weniger effi-

85 Soziale Volksbibliothek (Nr. 18), Die gemeingefährliche „Fleischnot“, M. Gladbach 1910, S. 1 ff.; Sammlung von Vortragsmaterial des Bundes der Landwirte (Nr. 42), Zur Fleischnot-Interpellation, Berlin 1910, S. 19 f.

86 The Times, Australia and the American Meat Trade – Government Memorandum, 28. Februar 1911, S. 5.

87 J. Osterhammel/N. P. Petersson, Geschichte der Globalisierung, München 2003, S. 26.

ziente Konkurrenten in den Ruin und schürten auf mehreren Kontinenten die Furcht vor dem „American Beef Trust“. Damit gaben sie den ökonomischen Kräften der Globalisierung, die weltweit einen Strukturwandel zu Ungunsten der traditionellen, lokal verbundenen Agrarwirtschaft in den sich industrialisierenden Ländern ausgelöst hatten, eine scheinbar einfach zu begreifende Identität. Auf diese Weise trugen sie neben der ökonomischen auch eine psychologische Verantwortung für die seit den 1880er Jahren in Europa erstarkende soziale und nationalistische Antiglobalisierungsbewegung, die in den Weltkriegen und der Wirtschaftspolitik der Zwischenkriegsjahre ihren Höhepunkt fand und den Globalisierungsprozess in ein tiefes konjunkturelles Tal stürzte.