



## Essay

### INTERNATIONALE KARTELLE UND DER EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSRAUM DER ZWISCHENKRIEGSZEIT<sup>1</sup>

Von *Mária Hidvégi*

Das Glühlampenkartell, nach seinem administrativen Organ, der Phoebus S. A. Genf, kurz „Phoebus“ genannt, das von 1924 bis 1939 die größten Produzenten aus aller Welt zusammenfasste, war zu seiner Zeit eines der bekanntesten und bestorganisierten internationalen Kartelle und wurde deshalb schon mehrfach von Wirtschaftshistorikern analysiert.<sup>2</sup> Was diesen Kartellvertrag zu einem erstklassigen Analysegegenstand für die europäische Geschichte macht, ist dreierlei.

Erstens sind an diesem Kartell die Folgen struktureller Veränderungen in der Weltwirtschaft für Europa ab 1914 gut zu erkennen. Zweitens wurden internationale Kartelle wie das Glühlampenkartell in der Zwischenkriegszeit von ihren Befürwortern des Öfteren als ein Ausweg aus der Zerrüttung der europäischen Wirtschaft und als Mittel für das Wiedererlangen ihrer globalen Wettbewerbsfähigkeit dargestellt. Drittens ermöglichten Kartelle unter Umständen auch kleineren Teilnehmern, die Konsequenzen des nach dem Krieg in Europa besonders heftig erwachenden Wirtschaftsnationalismus zu überwinden.

Kartelle sind marktregulierende Absprachen und Vereinbarungen unabhängig bleibender Unternehmen.<sup>3</sup> Im Gegensatz zum heutigen Kartellverbot waren sie in der Zwischenkriegszeit in den meisten Industrie- und industrialisierenden Staaten akzeptierte privatwirtschaftliche Organisationsformen. Sogar im Vorreiterland der heutigen restriktiven Kartellgesetzgebung, in den Vereinigten Staaten von Amerika, wurden Exportkartelle für legal erklärt.<sup>4</sup> Die Blütezeit internationaler Kartelle war die Zwischenkriegszeit, insbesondere die 1930er Jahre, veranschaulicht durch ihre große Anzahl (ca. 400), den von ihnen kontrollierten Anteil des Welthandels (schätzungsweise 30 bis 50 Prozent) und die Unterstützung, die Regierungen diesen Organisationen als ‚Krisenmanagern‘ und ‚business diplomacy-Agenten‘ gewährten.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Essay zur Quelle: General Patent and Business Development Agreement (1924).

<sup>2</sup> Stocking, George W.; Watkins, Myron W., *Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy*, New York 1946, S. 304–362; Reich, Leonard S., *Lighting the Path to Profit. GE's Control of the Electric Lamp Industry, 1892–1941*, in: *The Business History Review* 66 (1992), H. 2, S. 305–334; *Die deutsche Industrie auf dem Weltmarkt 1929 bis 1933. Außenwirtschaftliche Strategien unter dem Druck der Weltwirtschaftskrise*, Frankfurt am Main 1984.

<sup>3</sup> Fears, Jeffrey, *Cartels*, in: Jones, Geoffrey; Zeitlin, Jonathan, *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford 2009, S. 268–292, hier S. 271.

<sup>4</sup> Schröter, Harm G., *Cartelization and Decartelization in Europe 1870–1995. Rise and Decline of an Economic Institution*, in: *Journal of European Economic History* 25 (1996) H. 1, S. 129–153, insb. 133–142.

<sup>5</sup> Wurm, Clemens A., *Politik und Wirtschaft in internationalen Beziehungen. Internationale Kartelle, Außenpolitik und weltwirtschaftliche Beziehungen 1919–1939. Einführung*, in: Wurm, Clemens A.

In der Glühlampenindustrie zeigte sich die Tendenz zur Zusammenarbeit der Fabrikanten schon früh wegen des Produkttyps und der überschaubaren Anzahl maßgebender Hersteller. Neben nationalen Kartellen in Deutschland, England oder den USA war die Verkaufsstelle Vereinigter Glühlampenfabriken (VVG) (1903–1914) ein gut organisiertes, die kontinentaleuropäischen Produzenten umfassendes Preis-, Gebiets- und Verkaufskartell für ein bald auslaufendes Produkt, die Kohlefadenlampe. Die in der VVG erprobten organisatorischen Maßnahmen für die Koordination und Kontrolle des Lampenvertriebs kamen dem Ende 1924 geschlossenen internationalen Glühlampenkartell (Phoebus) zugute. Stellt man die beiden Kartelle gegenüber, wird an ihrer Zusammensetzung wie unter einem Mikroskop der weltwirtschaftliche Wandel während des Ersten Weltkrieges sichtbar.

Phoebus war erstens Ausdruck und Kernelement der im Jahr 1919 von der nun zum weltweit führenden Elektrokonzern aufgestiegenen General Electric, New York, eingeleiteten Strategie für die Neustrukturierung der Elektroindustrie: Durch Beteiligungen an Lizenz-, Erfahrungsaustausch- und Kartellvereinbarungen mit den maßgebenden Elektrounternehmen der Welt sollten der Heimatmarkt der General Electric und ihre technologische Vorreiterrolle abgesichert werden. Dabei wollte die General Electric sich auch auf solchen Märkten einen Gewinn sichern, die ihr durch protektionistische Maßnahmen verschlossen gewesen wären.<sup>6</sup> Typisch für die zeitgenössischen internationalen Kartelle nahm die General Electric wegen der restriktiven amerikanischen Kartellgesetzgebung nur durch ihre überseeischen Tochtergesellschaften und durch die britischen Mitglieder an Phoebus teil. Sie sicherte ihre führende Rolle aber allein schon durch ihre Beteiligung an den maßgebenden Mitgliedern sowie durch ihr Monopol für den Lampenverkauf auf ihrem Heimatmarkt, den USA und Kanada.<sup>7</sup>

Die deutschen Unternehmen konnten bis 1924 so viel aus ihrer während des Ersten Weltkrieges eingebüßten Exportführerschaft aufholen, dass der Osram, dem aus den fusionierten Lampenabteilungen der AEG, Siemens und der Auer-Gesellschaft entstandenen dominanten deutschen Produzenten, der größte Anteil der Lampenverkäufe in dem vom Kartell kontrollierten Teil der Welt gehörte (32 Prozent, im Gegensatz zu je über 22 Prozent der AEG und Siemens in der VVG).<sup>8</sup> Philips, die vom neutralen Status Hollands auf dem Exportmarkt profitierte, gelang es sogar den Heimatmarkt der amerikanischen Produzenten während des Ersten Weltkrieges anzugreifen. Ihr Wachstumspotential zeigte sich in ihrem mehr als verdoppelten Marktanteil (Anstieg von über 11 Prozent in der VVG auf 28 Prozent im Glühlampenkartell). Im Gegensatz dazu verringerte sich der Marktanteil der österreichischen und ungarischen Produzenten, der an der ungarischen Tungstam (Vereinigte Glühlampen- und Elektrizitäts- A.G.) besonders anschaulich wird. Sie besaß 5,6 Prozent Marktanteil innerhalb von Phoebus anstelle von

---

(Hg.), Internationale Kartelle und Außenpolitik. Beiträge zur Zwischenkriegszeit, Stuttgart 1989, S. 1–32

<sup>6</sup> Glimstedt, Henrik, Between National and International Governance. Geopolitics, Strategizing Actors and Sector Coordination in Electrical Engineering in the Interwar Era, in: Morgan, Glenn; Kristensen, Peer Hull; Whitley, Richard (Hgg.), The Multinational Firm. Organizing across Institutional and National Divides, New York 2001, S. 125–152, ins. S. 134–135; Reich, Cartels, S. 317.

<sup>7</sup> Reich, Leonard S., General Electric and the World Cartelization of Electric Lamps, in: Kudo, Akira; Hara, Terushi (Hgg.), International Cartels in Business History, Tokyo 1992, S. 213–228.

<sup>8</sup> Luxbacher, Günther, Massenproduktion im globalen Kartell. Glühlampen, Radioröhren und die Rationalisierung der Elektroindustrie bis 1945, Berlin 2006, S. 343.

über 11 Prozent im Kohlefadenlampenkartell der Vorkriegszeit. Die bald in die Vereinbarung eingezogene Tokyo Electric (ein Lizenziat der General Electric) und die Führungsposition der General Electric zeigen erstens den Bedeutungsverlust Europas zugunsten der USA und zweitens die Industrialisierung in Übersee.

Die weiteren politischen wie wirtschaftskulturellen Umwälzungen in der europäischen Geschichte beeinflussten auch das Glühlampenkartell. Veränderungen an der Führungsspitze der Mitgliedsfirmen und der Kartellzentrale selbst sowie die Vermittlung von Arbeitsplätzen innerhalb des Kartells zeugen einerseits von den unmittelbaren Konsequenzen des wachsenden Antisemitismus, und andererseits auch von Hilfsmaßnahmen, die die jahrelange enge Zusammenarbeit der Mitgliedsfirmen in manchen Fällen ermöglichte.

Der Zweite Weltkrieg führte zu Verhandlungen über die Einrichtung zweier Teilororganisationen: ein von Osram dominiertes kontinentaleuropäisches Kartell und eines der außereuropäischen Produzenten, an dem auch die holländische Philips teilnahm, die ihren Sitz am Vorabend des Kriegs nach Curacao in Holländisch-West-Indien verlegt hatte. Die ungarische Tungsram wurde von den geopolitischen Realitäten eingeholt, indem sie – trotz Bemühungen um Teilnahme an der von General Electric geleiteten Organisation – letztendlich weiter im Rahmen des kontinentaleuropäischen Kartells tätig bleiben musste. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde das Glühlampenkartell nicht reorganisiert. Das erklärt sich durch grundlegende Interessen- und Kraftverschiebungen, durch die für Unternehmen aus unterschiedlichen politischen Lagern zunehmend schwierige Zusammenarbeit im geteilten Europa und schließlich langfristig auch durch das allmählich in den westeuropäischen Ländern eingeführte Kartellverbot.

Internationale Kartelle wurden von ihren Befürwortern mehrfach, wie auf der Weltwirtschaftskonferenz im Jahre 1927, als Mittel für die wirtschaftliche Gesundung der europäischen Wirtschaft sowie für die Beseitigung der noch immer bestehenden politischen Gegensätze nach dem Ersten Weltkrieg dargestellt.<sup>9</sup> Der Leiter der französischen Delegation, Louis Loucheur, befürwortete sie beispielsweise als Mittel, um Zölle abzubauen und als Organisationen, welche die durch die Versailler Friedensverträge verstärkte territoriale Zersplitterung Europas überwinden und dadurch Europa helfen könnten, sich der Wirtschaftsmacht der USA zu stellen.<sup>10</sup> Diese Idee ist auch in mehreren Konzepten für die Errichtung regionaler Wirtschaftsblöcke, die den Ausweg aus der Weltwirtschaftskrise suchten, erkennbar.<sup>11</sup> Auch wenn diese Ideen (einer privatwirtschaftlichen Kooperation mit eventuell internationaler Aufsicht zwecks grenzübergrei-

---

<sup>9</sup> Vgl. die Beiträge deutscher und französischer Vertreter in: Resch, Andreas, *Phases of Competition Policy in Europe*. UC Berkeley: Institute of European Studies, 2005, URL: <<http://escholarship.org/uc/item/7wr2g49j>> (11.01.2011), S. 5–6; D’Alessandro, Michele, *Between Governments and Private Actors. League of Nations’ Attempts at Stabilizing World Markets 1925–1931*, Vortrag auf der Tagung „Power, Institutions and Global Markets. Actors, Mechanisms and Foundations of World-Wide Economic Integration, 1850–1930“, Universität Konstanz, 26–28. Juni 2008; Verlauf und Ergebnis der Internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes zu Genf (vom 4. bis 23. Mai 1927). Wiedergabe der Plenar- und Kommissionssitzungen. Zusammengestellt von Konsul Dr. E. Respondek. Mit einem Vorwort versehen von C. Lammers, Berlin 1927.

<sup>10</sup> Hara, Terushi, *La conférence économique internationale de 1927 et ses effets sur la formation des cartels internationaux*, in: Barjot, Dominique, *International Cartels Revisited*, Caen, 1993, S. 265–272.

<sup>11</sup> Brüssière, Eric, *La SDN, les cartels et l’organisation économique de l’Europe durant l’entre-deux-guerres*, in: Barjot, Dominique, *International Cartels Revisited*, Caen 1993, S. 273–283.

fender Rationalisierung, die auch zum Zollabbau hätte beitragen können) nicht in dieser Form in die wirtschaftspolitische Praxis umgesetzt wurden, sind sie als kooperativer Lösungsansatz für die strukturellen Probleme der europäischen Industrie nach dem Krieg bemerkenswert. In diesem Sinne warb der Generaldirektor des Glühlampenkartells, Dr. William Meinhardt, für internationale Kartelle mit dem Argument, sie würden einen praktischen Weg zeigen,

„...der aus der Zerrüttung der Weltwirtschaft in der Kriegs- und Nachkriegszeit mit der Sperrung und Kontrolle der Grenzen, ihren Einfuhr- und Zollschranken, mit dem ganzen überspannten Wirtschaftsprotektionismus und Nationalismus eine Reihe von Staaten, mit der Vernichtung des ausländischen Besitzstandes, der Auslandsmärkte, der Kaufkraft u. a. m. herausführt, und weil durch Zusammenschluß auf horizontaler Grundlage ein Teil dieser Hemmungen überwunden wird, deshalb erfreut sich diese Organisationsform eines ständig steigenden Interesses.“<sup>12</sup>

Die Beteiligung des größten Lampenproduzenten der Welt, der General Electric, an den maßgebenden Kartellfirmen schloss von vornherein aus, dass die europäischen Hersteller grundlegende Interessen der General Electric in Gefahr brachten. Das Glühlampenkartell bot jedoch eine Plattform, auf der die europäischen Produzenten ihre Differenzen aushandeln und überwinden konnten. So setzten sich die europäischen Mitglieder für die Einführung der Lumenbeschriftung der Lampen in Europa und Südamerika ein, die den Qualitätsvorsprung der Kartellprodukte gegenüber den Waren kleiner Außenseiterfabriken veranschaulichte.<sup>13</sup> Sie taten dies gegen den Wunsch der General Electric für die Beibehaltung der einheitlichen Lampenbeschriftung beiderseits des Atlantiks. Das Glühlampenkartell erhöhte die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Produzenten in erster Linie durch Maßnahmen zur Vereinheitlichung der Qualität von Kartellprodukten, sie ebneten Wege des Wissenstransfers und spornten zu Rationalisierungsmaßnahmen dank der fixen Preise an (s. Quelle Paragraph 3, 4, 10). Damit erleichterte das Kartell auch die Abwehr der größten Gefahr der Zwischenkriegszeit – die Lampenlieferungen japanischer Hersteller zu Dumpingpreisen – indem es die Qualität steigerte, Werbekampagnen auf einer gemeinsamen Grundlage startete und die Einführung von Importbeschränkungsverordnungen auf Lampen japanischer Herkunft durch koordinierte Lobbyarbeit erleichterte.<sup>14</sup>

Internationale Kartelle konnten unter Umständen die in der Zwischenkriegszeit und insbesondere in den 1930er Jahren herrschenden wirtschaftsnationalistischen Maßnahmen überwinden. Gleichzeitig profitierten sie von wirtschaftsnationalistischen Institutionen und Konzepten und gestalteten diese mit. Einige Beispiele aus dem Agieren der Tungsram AG sollen das verdeutlichen.

Die hohen Zollschranken, Devisenvorschriften und die Unterstützung der einheimischen Produzenten zwangen die Unternehmen zu einer zunehmend „national“ ausgerichteten Vertriebspolitik wie der Betonung ihres „nationalen“ Charakters auf dem jeweiligen Absatzmarkt oder die Errichtung von nationalen Produktionsstätten.<sup>15</sup> Die Überwindung dieser Handelsbarrieren bereitete kleineren, bzw. finanziell schwächeren

---

<sup>12</sup> Aus der Praxis der internationalen Wirtschaftsverständigung. Aufsatz, veröffentlicht in „Nord und Süd“. Monatsschrift für internationale Zusammenarbeit (August 1928), H. 8, S. 95–105, hier S. 97–98.

<sup>13</sup> Landesarchiv Berlin, Osram, A Rep. 231, Nr. 297, Dr. W. Geiss, The memorandum of Mr. C[lark H.]. Minor, [International General Electric Co., New York].

<sup>14</sup> Vgl. Luxbacher, Massenproduktion, S. 371.

<sup>15</sup> Jones, Geoffrey, *Multinationals and Global Capitalism from the Nineteenth to the Twenty-first Century*, Oxford 2005, S. 31.

Konkurrenten erhebliche Schwierigkeiten. Philips und Osram leisteten dem ungarischen Partner, Tungsram, 1938 finanzielle Hilfe für den Ankauf von zwei jugoslawischen Glühlampenfabriken. Zwar hatten diese lokalen Konkurrenten in erster Linie den Verkauf der Lampen von Tungsram gefährdet, da dieser Markt in der internen Absprache zwischen Philips, Osram und Tungsram zum Großteil dem ungarischen Unternehmen zugeteilt worden war. Die nationalen Industrieförderungsmaßnahmen für die jugoslawischen lokalen Unternehmen drohten jedoch den Absatz von Kartellprodukten generell zurück gehen zu lassen, deswegen halfen die Kartellpartner Tungsram bei der Bekämpfung der gefährlichsten Konkurrenten. Das internationale Kartell beabsichtigte also die Entwicklung der jugoslawischen Glühlampenindustrie zu verhindern, während gleichzeitig die neue Tungsram-Fabrik, als Kartellrepräsentant, vorhergesehen war, sich als nun „nationales Unternehmen“ lokaler Industrieförderungsmaßnahmen zu bedienen.<sup>16</sup>

Die Zugehörigkeit zum internationalen Kartell sowie zu den amerikanischen Leitunternehmen der Industrie wie der General Electric diente Tungsram auch als ein Werbeargument für den angestrebten Status eines „Weltkonzerns“. In der infolge der Versailler Friedensverträge gespannten politischen Lage Ostmitteleuropas war es für den Verkauf der Tungsram-Produkte notwendig, das Unternehmen als eines darzustellen, das nicht nur ungarische Interessen repräsentierte. Tungsram argumentierte in ihrer Eingabe an das rumänische Handelsministerium um die Erlaubnis der Gründung einer Glühlampenfabrik mit genau diesen engen Beziehungen als Garantie für ihre Fähigkeit, Qualitätsprodukte herzustellen und damit der rumänischen Wirtschaft durch geringen Energieverbrauch und potentielle Exportchancen mehr zu dienen als ein einheimisches Unternehmen.<sup>17</sup>

Die Zugehörigkeit zum Kartell sollte auch sichern, dass die Mitglieder in einem geordneten Rahmen auf dem Markt agierten, also die einheimische Industrie keiner gefährlichen Konkurrenz aussetzten. So leiteten Philips und Telefunken 1933 in Deutschland und Österreich eine Zeitschriftenpropaganda gegen Tungsram ein: Tungsram verkaufe zwar Lampen in Deutschland, dies bedrohe jedoch nicht die Interessen der deutschen Industrie (Profitabilität, Arbeitsplätze), da sich Tungsram den Regeln des Glühlampenkartells verpflichtet habe. Die von diesem „jüdischen“ Unternehmen vertriebenen Radioröhren gefährdeten jedoch die gerade eingeleitete ständische Umorganisation der deutschen Radioindustrie, indem diese Produkte ohne internationale Kartellabsprache zu Dumpingpreisen und meist durch jüdische Kaufleute in Deutschland verkauft würden.<sup>18</sup>

Besonders für kleinere Mitglieder des Kartells, die ihre Tätigkeit auf einige wenige Regionen begrenzen sollten, bzw. im Falle politischer Spannungen, war es von Bedeutung, dass innerhalb des Kartells nicht nur die Folgen von Zollerhöhungen durch höhere Preise oder durch die geeignete geographische Verteilung der Kontingente

---

<sup>16</sup> MOL (Ungarisches Nationalarchiv) Z601\_221\_890, Josef Theodor Salamon an Herrn Urbanitch Milan, königl. Jugosl. Handelsminister, Belgrad, 24. Januar 1936; MOL, Z601\_221\_891, F/Kn., Tungsram an die Direktion der Osram, Berlin, 15. April 1938; Fgy/KI 12, Tungsram an Kön. Ung. Handelsministerium, Ujpest, 27. Dezember 1938; (RV/ [Vilmos (Wilhelm) Rosenfeld, Expordirektor], Tungsram, Konzept des Briefes an Osram und Philips, Ujpest, 25. Juni 1928.

<sup>17</sup> MOL, Z601\_247\_973, Hohes Ministerium, 14. November(?) 1936; Z601\_247\_973 Brief RV/Et [Expordirektor Rosenfeld] an Herrn Roland Bauer, [Direktor der Tungsram, Bukarest], Betr. Petrosani, Ujpest, 26. September 1935.

<sup>18</sup> MOL, Z601\_3, Kremenezky A.-G., Direktor Liebel an Generaldirektor Leopold Aschner, Tungsram. Betr.: Artikel in „Der Wiener Tag“, Wien, 4. November 1933.



gedämpft werden konnten. Die Partner unterstützten sich wiederholt gegenseitig dabei, auf die Regierungen bei der Gestaltung ihrer Handelspolitik Einfluss auszuüben, um den Partnern ausreichende Einfuhrmöglichkeiten zu sichern und Außenseiter fernzuhalten.<sup>19</sup> Die enge internationale Organisation verlieh den Kartellmitgliedern eine starke Verhandlungsposition gegenüber nationalen Regierungen. So verhandelten Osram und Tungsram 1936 über die Zukunft der lokalen Industrie in Österreich, d. h. über das Tempo und die Art und Weise, wie einige kleine lokale Glühlampenfabriken geschlossen werden sollten.<sup>20</sup>

Auf diese Weise gestalteten internationale Kartelle auf der rhetorischen wie auf der praktischen Ebene Wirtschaftsnationalismus mit, indem sie ihn umgingen oder sich seiner Instrumente bedienten.

Anhand des internationalen Glühlampenkartells, das als Vorbild für weitere Kartellabsprachen in der Elektroindustrie diente, lässt sich erkennen, mit welchen institutionellen Lösungen europäische Unternehmen auf die am Ende des Ersten Weltkriegs sichtbar gewordenen weltwirtschaftlichen und -politischen Veränderungen reagierten und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den außereuropäischen Konkurrenten wiederzuerlangen bzw. zu stärken suchten. Da streng organisierte internationale Kartelle eine Lernplattform im Sinne von technologischer Entwicklung, Marktbearbeitung und Überwindung von Handelsschranken anboten, können sie zur Analyse der Entstehung einer „business community“ dienen, die aus den nationalen Gegensätzen profitieren lernte – und damit auch wie und inwiefern Europa als wirtschaftlicher Raum durch Kartelle geregelt und organisiert sowie mit Nordamerika verwoben wurde.

---

### *Literaturhinweise*

- Kudo, Akira, Terushi Hara (Hgg.), *International Cartels in Business History*, Tokyo 1992.
- Pohl, Hans (Hg.), *Kartelle und Kartellgesetzgebung in Praxis und Rechtsprechung vom 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, Stuttgart 1985.
- Schröter, Harm G., *Small European Nations and Cooperative Capitalism in the Twentieth Century*, in: Chandler, Alfred D. Jr.; Amatori, Franco; Hikino, Takashi (Hgg.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge 1997, S. 176–204.
- Stocking, George W.; Watkins, Myron W., *Cartels or Competition? The Economics of International Controls by Business and Government*, New York 1948.
- Wurm, Clemens A. (Hg.), *International Cartels and Foreign Policy. Studies on the Interwar Period*, Stuttgart 1989.

---

<sup>19</sup> MOL, Z 604\_51\_65, Brief Osram, Berlin an Tungsram, Ujpest bei Budapest, 30. September 1933; Z604\_1\_1, Memorandum RV/ET [Exportdirektor Rosenfeld], 1933 Betr: Gegenseitige Unterstützung der Phoebus-Partner [im Falle von Einfuhrschwierigkeiten], Ujpest, 29. Dezember.

<sup>20</sup> Die Voraussetzung dafür war jedoch die Vereinbarung des Kartells mit dem größten Lampenhersteller im österreichischen Besitz, der ELIN A.-G. MOL, Z 609\_91\_66, Johann Kremenezky A.G. an Generaldirektor Leopold Aschner, Tungsram, Ujpest. Betr: Verhandlungen mit ELIN, Wien, 23. Januar 1936.

Hidvégi, Mária: Internationale Kartelle und der europäische Wirtschaftsraum der Zwischenkriegszeit. In: Themenportal Europäische Geschichte (2011), URL: <http://www.europa.clio-online.de/2011/Article=482>.

Dieser Essay bezieht sich auf folgende Quelle: General Patent and Business Development Agreement (1924). In: Themenportal Europäische Geschichte (2011), URL: <http://www.europa.clio-online.de/2011/Article=484>.